

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MANAGEMENTU

Založenie spoločnosti s ručením obmedzeným a jej podnikateľský plán

Setting up a Limited Liability Company and its Business Plan

Študent:

Paulína Dubovanová

Vedúci bakalárskej práce:

Ing. Marie Mikušová, Ph.D.

Ostrava 2012

Zadání bakalářské práce

Student:

Paulína Dubovanová

Studijní program:

B6208 Ekonomika a management

Studijní obor:

6208R037 Management

Téma:

Založení společnosti s ručením omezeným a její podnikatelský plán
Setting up a Limited Liability Company and its Business Plan

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretické vymezení problematiky malého a středního podnikání
 3. Představení společnosti a aplikace jejího založení
 4. Podnikatelský plán zakládané společnosti s ručením omezeným
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

- FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0939-2.
- SYNEK, Miloslav, Eva KISLINGEROVÁ et al. *Podniková ekonomika*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3.
- VEBER, Jaromír, Jitka SRPOVÁ et al. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2409-6.


Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

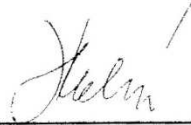
Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Marie Mikušová, Ph.D.**

Datum zadání: 25.11.2011

Datum odevzdání: 11.05.2012




Ing. Petra Horváthová, Ph.D.
vedoucí katedry


prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

PREHLÁSENIE

Miestoprísahažne vyhlasujem , že som celú bakalársku prácu vrátane všetkých príloh vypracovala samostatne.

V Ostrave dňa 2. 5. 2012

.....
Paulína Dubovanová

POĎAKOVANIE

Rada by som poďakovala Ing. Marii Mikušovej, Ph.D. za cenné rady, odborné pripomienky, ľudský prístup a čas, ktorý mi venovala pri písaní tejto bakalárskej práce.

Obsah

Obsah.....	1
1. Úvod.....	4
2. Teoretické vymedzenie problematiky malého a stredného podnikania	5
2.1 Základné pojmy v podnikaní	5
2.2 Rozdelenie malých a stredných podnikov	7
2.3 Prečo malé a stredné podnikanie?	8
2.3.1 Význam malého a stredného podnikania	8
2.3.2 Prínosy malého a stredného podnikania.....	9
2.3.3 Obmedzenia malého a stredného podnikania.....	12
2.4 Podpora malého a stredného podnikania v ČR.....	12
2.4.1 Organizácie poskytujúce služby podnikateľom	13
2.4.2 Finančné programy podpory podnikania.....	17
2.5 Podpora na úrovni EU	19
2.6 Podnikateľský plán	20
3. Predstavenie spoločnosti a aplikácia jej založenia	23
3.1 Spoločnosť s ručením obmedzeným.....	23
3.1.1 Výhody s.r.o	23
3.1.2 Nevýhody s.r.o	24
3.2 Všeobecné kroky	24
3.3 Postup založenia spoločnosti s ručením obmedzeným.....	25
3.3.1 Založenie spoločnosti	25
3.3.2 Živnostenský úrad	25
3.3.3 Obchodný register	26
3.3.4 Finanční úrad.....	27
3.3.5 Časový postup založenie firmy MP Technic, s.r.o.....	27

4.	Podnikateľský plán zakladanej spoločnosti s ručením obmedzeným	29
4.1	Úvodné zhrnutie (executive summary).....	30
4.2	Popis firmy	31
4.3	Cieľový trh.....	33
4.3.1	Charakteristika cieľovej skupiny.....	33
4.4	Analýza podnikateľského prostredia	34
4.4.1	Vonkajšia analýza podniku	34
4.4.2	Súhrnná analýza	36
4.5	Konkurencia.....	37
4.5.1	Servis mobilných telefónov	37
4.5.2	Servis počítačov a notebookov	38
4.5.3	Výroba dosiek plošných spojov	40
4.6	Plán marketingu a predaja	41
4.6.1	Marketingové prostriedky	41
4.6.2	Marketing v službách	41
4.6.3	Cena.....	42
4.6.4	Tým predajcov.....	44
4.7	Prevádzkovanie firmy.....	44
4.7.1	Otváracia doba.....	44
4.7.2	Príjem objednávky, doba opravy.....	45
4.7.3	Dodávatelia.....	45
4.8	Management	45
4.8.1	Orgány spoločnosti a ich členovia	46
4.8.2	Organizačná štruktúra	46
4.8.3	Mzdy zamestnancov	47
4.9	Budúci vývoj.....	47

4.9.1	Zhodnotenie rizík	48
4.10	Finančný plán.....	49
5.	Záver.....	56

1. Úvod

Rozvoj malého a stredného podnikania má pre každú krajinu obrovský význam. Podniky tejto kategórie predstavujú veľmi dôležitý faktor pre rozvoj obcí, miest a regiónov a často bývajú považované aj za lídra v ekonomike a politike. Ich najväčším kladom je, že na rozdiel od veľkých firiem neodídu za podmienkami do zahraničia. So vstupom ČR do EU sa tento fenomén odchodov firiem prejavuje omnoho viac a je nutné zabezpečiť zdravý rozvoj podnikania najmä na strane malých a stredných podnikov. [9]

Mnoho ľudí má skreslenú predstavu o tom, čo znamená podnikateľ. Často vidia len výsledok v peňažnom vyjadrení, avšak námahu a úsilie, ktoré podnikateľ musí do podniku vložiť veľakrát prehliadajú. Práve táto skutočnosť ma priviedla k myšlienke založiť svoj vlastný fiktívny podnik a zistiť, čo všetko je nutné zabezpečiť pri jeho zakladaní.

Cieľom mojej práce je priblížiť problematiku MaSP, poskytnúť v skrátenej forme návod na zahájenie podnikania v spoločnosti s ručením obmedzeným a následne zostaviť podnikateľský plán mojej vlastnej fiktívnej spoločnosti.

Pri spracovaní čo najväčšieho množstva dostupnej odbornej literatúry k danej problematike je použitá metóda, analýza. Najväčšou výzvou v mojej práci bolo vybrať predmet podnikania, ktorý by bol zaujímavý, známy, ale zároveň by mal predpoklady byť úspešným na trhu.

Druhá kapitola je venovaná najmä teoretickým poznatkom v oblasti podnikania. Je rozdelená na logické celky, ktoré sa zaoberajú definovaním základných pojmov a rozdelením podnikov. Pomocou metódy komparácie sú zhodnotené výhody a nevýhody MaSP. Súčasťou tejto kapitoly je aj priblíženie podpory podnikania. Posledným logickým celkom je podnikateľský plán, v ktorom sú uvedení užívatelia plánov a stručný obsah každého úspešného podnikateľského plánu.

V tretej kapitole je uvedená charakteristika s.r.o s jej výhodami a nevýhodami. V tejto časti práce sú aplikované teoretické poznatky a v časovom slede popísané všeobecné kroky pri zakladaní podniku. Všetky potrebné listiny sú riadne vyplnené a pre úplnosť uvedené v prílohách na konci práce. Poslednou časťou kapitoly je časový postup založenia fiktívnej spoločnosti s názvom MP Technic.

Štvrtá kapitola je praktickou časťou mojej práce. Je spracovaná pomocou metódy syntézy. Obsahuje podrobne spracovaný podnikateľský plán rozdelený do logických celkov. Jeho hlavnými časťami sú úvodný súhrn, popis firmy, analýza prostredia, konkurencia, marketing, management, budúci vývoj a finančný plán.

2. Teoretické vymedzenie problematiky malého a stredného podnikania

2.1 Základné pojmy v podnikaní

Podnikanie (enterprise) je všeobecne veľmi známym pojmom, avšak má viacero pojatí.

Ekonomické pojatie – podnikanie je zapojenie ekonomických zdrojov a iných aktivít, s cieľom zvýšenia ich pôvodnej hodnoty.

Psychologické pojatie – podnikanie je činnosťou, ktorá je motivovaná potrebou niečo dosiahnuť, získať, splniť si, vyskúšať si niečo. Podnikanie je prostriedkom seberealizácie, vytvorenia si nezávislosti.

Sociologické pojatie – podnikanie je chápané ako vytváranie blahobytu pre všetky zainteresované osoby, vytváranie nových pracovných príležitostí a dokonalejšie využívanie všetkých zdrojov.

Právnické pojatie – podnikanie je sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom pod vlastným menom a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutie zisku. [8]

Iní tvrdia, že podnikanie je preberanie zodpovednosti za zvlášť odvážne a náročné rozhodnutia, a na základe týchto rozhodnutí schopnosť byť pripravený na zahájenie podnikania. Schopnosť ukázať odvahu a využiť predstavivosť.

Existujú dva odlišné prístupy k vnímaniu či vymedzeniu pojmu podnikanie. Prvým je tzv. **užší prístup**, podľa ktorého sa podnikaním chápe zahájenie podnikania, riadenie podnikania v už existujúcom podniku, alebo rast a vývoj podniku samotného. Rozvoj a podpora podnikania je realizovaná najmä pomocou vzdelávania a rôznych školení.

Druhý, **širší prístup**, považuje za podnikanie skupinu kvalít a kompetencií, ktoré napomáhajú jednotlivcom, organizáciám, komunitám, spoločenstvám a kultúram byť flexibilnými, kreatívnymi a prispôsobivými voči rýchlym sociálnym a ekonomickým zmenám na trhu. Ide teda o aplikovanie inovatívnych postojov, schopností a správania.

Rozdelenie nie je úplne presné, pretože širší prístup v sebe zahŕňa prístup užší. Napriek tomu, však stále mnohí veria, že je nutné podporovať kultúru podnikania, ktorá má oveľa širší záber než podnikanie samotné. [2]

Podnikanie je rozdelené aj podľa rôznych modelov, ktoré sú uvedené v tabuľke prílohy č. 1.

Podnikateľom (entrepreneur) je:

- osoba, ktorá dokáže rozpoznávať príležitosti, mobilizovať a využívať prostriedky a zdroje k dosiahnutiu vytýčených cieľov a ochotná podstúpiť zodpovedajúce riziko za svoje aktivity,
- osoba realizujúca podnikateľské činnosti s rizikom zvýšenia alebo zníženia stavu vlastného kapitálu,
- iniciátor podnikania – investuje svoje prostriedky, úsilie, meno a čas. Nesie riziko a preberá zaň zodpovednosť s cieľom dosiahnuť finančné a osobné uspokojenie. [8]

Z právneho hľadiska je vymedzenie podnikateľa značne odlišné. Podľa obchodného zákonníka je podnikateľom:

- osoba zapísaná v obchodnom registri,
- osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia,
- osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa zvláštnych predpisov,
- fyzická osoba, ktorá prevádzkuje poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa zvláštnych predpisov. [11]

Podľa iných autorov je podnikateľom osoba, ktorá kontroluje obchodné podnikanie. Je to človek, ktorý preberá zodpovednosť za podnik s šancou niečo získať alebo stratiť. [2]

Podnik (enterprise) má taktiež mnoho definícií podľa toho, na ktoré pojmami sa zameriava:

- najvšeobecnejšie, je podnik subjektom, v ktorom sa premieňajú vstupy na výstupy,
- z širšieho pohľadu, je to usporiadaný súbor prostriedkov, práv, zdrojov a iných majetkových hodnôt, ktoré slúžia k vykonávaniu jeho podnikateľských činností,
- z právneho hľadiska, ide o súbor hmotných, ale aj osobných a nehmotných zložiek podnikania.

Podnikavosť (spirit of enterprise) je zastrešujúcim pojmom celého podnikania. Môžeme ho chápať ako dosahovanie „maxima slasti s minimom strastí“. Ide teda o schopnosť dosahovať čo najlepšie výsledky, nájsť najvýhodnejšie riešenia a popri tom minimalizovať všetky riziká. Vo všeobecnosti sú to činnosti, zameriavajúce sa na nachádzanie, využitie a realizovanie príležitostí, ktorých snahou je naplnenie určitého ekonomického zámeru. [8]

Dalo by sa predpokladať, že definovanie pojmov v oblasti podnikania je jednoduchou záležitosťou. Ako je možné vidieť, nie je to celkom pravda. Každý pojem je možné chápať z rôznych pohľadov, podľa toho či je kladený dôraz na právne, ekonomické, psychologické či iné pojmá, prípadne model. Rôzne prístupy sa môžu zdať mätúce, avšak podľa môjho názoru je nutný rozdielny pohľad na každý pojem, pretože každý pohľad predstavuje niečo iné.

2.2 Rozdelenie malých a stredných podnikov

Tak, ako vymedzenie základných pojmov súvisiacich s podnikaním, ani vymedzenie malého a stredného podnikania nie je jednoznačné. Aj tu sa stretávame s rôznymi definíciami, upravenými podľa potrieb jednotlivých subjektov.

Štatistické pojmá

Česká štatistika sa harmonizovala so štatistickým úradom EU nazývaným Eurostat. Na základe dohodnutých kritérií sú podniky rozdelené do troch skupín:

- malé – do 20 zamestnancov,
- stredné – do 100 zamestnancov,
- veľké – 100 a viac zamestnancov.

Je dôležité upozorniť na fakt, že podniky s menej ako 20 zamestnancami nemajú štatistickú povinnosť. Šetrenie je v tejto skupine podnikov realizované len pomocou výberového spôsobu.

Odporúčenie komisie EU

Klasifikovanie pomocou metodiky EU je odlišné a používa štyri kritéria:

- počet zamestnancov,
- ročné tržby, alebo príjmy (podľa toho či podnik vedie klasické účtovníctvo alebo daňovú evidenciu),
- hodnota aktív alebo majetku (opäť záleží na použití účtovej osnovy),
- nezávislosť.

Metodika triedenia EU rozdeľuje podniky na:

- mikrofirma – do 10 zamestnancov, ročný obrat do 2 mil. EUR, aktíva do 2 mil. EUR,
- malá firma – do 50 zamestnancov, ročný obrat aj aktíva do 10 mil. EUR,
- stredná firma – do 250 zamestnancov, ročný obrat do 50 mil. EUR, aktíva do 43 mil. EUR. [8]

Pojatie zákona na podporu podnikania

Toto pojatie vychádza z odporúčenia Európskej komisie, preto má rovnaké členenie. Podpora ja zabezpečovaná z rozpočtu ČR pomocou štátnej príspevkovej organizácie CzechInvest podľa zákona 47/2002 Sb. [12]

Posudzujú sa štyri kritéria, ktorými sú: počet zamestnancov, veľkosť aktív, čistý obrat a nezávislosť. Údaje sa viažu k poslednému uzatvorenému účtovnému obdobiu a hodnota aktív a čistého obratu sa prepočítava podľa koncoročného kurzu Európskej centrálnej banky, z roku predchádzajúceho podaniu žiadosti.

Podobne ako v predchádzajúcej časti aj definovanie veľkosti podnikov, konkrétne malých a stredných podnikov, je do značnej miery komplikované. Rozdielnosť pramení z odlišností jednotlivých krajín EU. Česká republika ako člen Európskej únie prijala odporúčenie Európskej komisie, avšak podmienky v českej ekonomike sú odlišné. Preto si rôzne štátne inštitúcie vypracovávajú svoje vlastné metodiky rozdelenia podnikov, ktoré sú síce niekedy mätúce, ale v konečnom dôsledku pre podniky výhodné.

2.3 Prečo malé a stredné podnikanie?

2.3.1 Význam malého a stredného podnikania

V dnešnej dobe je nepopierateľnou skutočnosťou, že v celej štruktúre firiem tvoria práve malé a stredné podniky veľkú väčšinu. V Európe je 19 miliónov malých a stredných podnikov, ktoré predstavujú 99,8 % všetkých podnikov v EU a zamestnávajú viac ako 74 miliónov ľudí. Už na základe týchto údajov je možné odvodiť, že dopad tohto podnikania na všetky ekonomiky je značný. [8]

V minulosti sa viaceré krajiny domnievali, že plná zamestnanosť je stav, ktorý sa dá udržať navždy. V dôsledku prechodu od poľnohospodárstva k industriálnej spoločnosti však tento stav už viac nebolo možné udržať. Hľadali sa rôzne spôsoby, ako nezamestnanosť znížiť, ako nájsť priestor pre nové pracovné miesta a podobne. Zvlášť prevratný bol objav, že väčšina novo vzniknutých pracovných miest sa vytvorila v malých a stredných podnikoch. Aj napriek tomu, že tieto podniky nie sú jediné, ktoré vytvárajú pracovné miesta a často pôsobia v sektore služieb, kde je vo všeobecnosti intenzívnejšia práca, sú stále významným zdrojom zamestnanosti. Bolo taktiež dokázané, že malé podniky môžu vytvárať ďalšie ekonomické výhody, ako napríklad relatívne vyššiu mieru inovácií. [2]

Všeobecne je teda možné povedať, že význam malých a stredných podnikov je nesmierne veľký, najmä v súčasnosti, keď takmer všetky krajiny EU bojujú s vysokou nezamestnanosťou. Tieto podniky sa veľkou mierou podieľajú na ekonomike ako celku, preto by sa na ne nemalo zabúdať.

2.3.2 Prínosy malého a stredného podnikania

a) Spoločenské prínosy

Individuálny priestor

Malé a stredné podniky poskytujú priestor k sebarealizácii a k samostatnému uplatneniu všetkých občanov, ktorí majú odvahu na podnikanie. Nemajú tak veľkú ekonomickú a politickú moc, pretože nikdy nedosiahnu monopolné postavenie na trhu. V takto znevýhodnených podnikoch sa podnikatelia učia prežiť, správne hospodáriť a byť zodpovednými, pretože akákoľvek chyba môže znamenať pád a stratu. Malý či stredný podnikateľ nesie dôsledky svojho podnikania sám a musí s týmto faktom počítať. [8]

Na druhej strane, však malé podniky predstavujú priestor, kde môžu uplatniť svoju energiu ľudia, ktorí chcú byť samostatnými. Mnohým z nich nevyhovuje práca vo veľkej organizácii, potrebujú vlastný, osobný priestor a vďaka tomu prispievajú k vitalite celej ekonomiky v štáte. Práve v odvetviach, kde je optimálne množstvo produkcie a predaných výrobkov malé, nachádzajú svoje uplatnenie malé a stredné podniky. [2]

Stabilizácia spoločnosti

Akákoľvek výrazná politická neistota či radikálne prúdy sú zdrojom rizík pre malé a stredné podniky, preto sa snažia tlmiť ich dopady čo najväčšou mierou a tým stabilizovať celú spoločnosť. Výrazným nástrojom stabilizácie spoločnosti je podpora zamestnanosti. [8]

Uvádza sa tiež, že stabilizácia spoločnosti nie je zabezpečená len vytváraním nových pracovných miest, ale aj prostredníctvom sociálnej a spoločenskej súdržnosti, ktorá pomáha stmelovať celé regióny.

Širší výber

Sektor malých a stredných podnikov sa snaží poskytnúť čo najširší výber svojim zákazníkom, aby mohol konkurovať veľkým podnikom. Je možné povedať, že takéto správanie malých podnikov je životne dôležité, pretože nemajú možnosť využiť úspory z rozsahu tak ako veľké podniky. Na druhej strane ich možnosť prispôbenia sa špecifickým požiadavkám je veľkou výhodou. [2]

Domáci profit

Podniky sú zväčša vlastnené domácimi subjektmi, vďaka čomu ostávajú efekty z podnikania v danom regióne či štáte. Firmy reprezentujú miestny kapitál a miestne vlastnícke pomery. Práve z týchto dôvodov sa podpora malého a stredného podnikania považuje za najrýchlejšiu cestu k rozvoju regiónu.

Rozvoj regiónov

Tieto typy podnikov sú oveľa silnejšie naviazané na región, v ktorom pôsobia. Podnikateľ je väčšinou obyvateľom regiónu a mimo poskytovania zamestnania a iných ekonomických prínosov často pomáha rozvoju regiónu ako celku. Často sponzoruje rôzne športové, oddychové aktivity či charity. Týmto sa dostáva podnikateľ pod väčšiu kontrolu verejnosti, pretože je s ňou v intenzívnejšom kontakte, než je to v prípade veľkých podnikov. Malé kaviarne, reštaurácie, penzióny dotvárajú obraz celého regiónu a podľa celkovej výstavby je možné odhadnúť, na akej úrovni je v regióne rozvinuté malé a stredné podnikanie. Najmä v historických centrách miest dokážu drobní podnikatelia vytvoriť atmosféru, ktorú by veľké podniky nikdy nedosiahli. [8]

b) Ekonomické prínosy

Flexibilita

Najvýznamnejšou vlastnosťou malých a stredných podnikov je ich veľká flexibilita a schopnosť rýchlo sa adaptovať podmienkam na trhu.

Boj proti monopolom

V dôsledku väčšej globalizácie sa stále častejšie vytvárajú multinárodné korporácie a reťazce, ktoré sa snažia dosiahnuť monopolné postavenie. Napriek všetkým snahám spoločnosti o reguláciu, stále sa objavujú podniky schopné nájsť priestor, v ktorom získajú monopolné postavenie. Tieto podniky sú ochotné vyhovieť aj individuálnym požiadavkám zákazníkov, len aby dosiahli čo najväčší podiel na lokálnom trhu. Tu však nastupujú malé a stredné podniky s rozsiahlym množstvom adaptácií na špecifické potreby zákazníkov a inováciami, čím efektívne bojujú proti monopolom. Veľmi výhodné sú pre ne najmä tie oblasti, ktoré nie sú pre veľké podniky prítiahlivé.

Mnoho malých a stredných podnikov je v pozícií subdodávateľov pre veľké podniky. Je známe, že automobilky bežne nakupujú 60% súčiastok od svojich dodávateľov, medzi ktorými sú značne zastúpené aj malé a stredné podniky. Rovnako stavebné firmy nedokážu

poskytovať všetky typy profesií a tak využívajú subdodávateľov na úzko špecializované práce, ktoré zabezpečujú stále častejšie práve menšie podniky.

Úspory vďaka zoštíhleniu

Veľkou výhodou malých a stredných podnikov je možnosť úspor, ktorá vychádza práve z veľkosti podniku. Realizačné činnosti malých firiem sú vo väčšine prípadov menej náročné na energie a suroviny. Administratíva je rovnako jednoduchšia a často je zabezpečovaná externe pomocou outsourcingu. Všetky tieto skutočnosti by mali vytvoriť nasledujúce výhody:

- podnik dosahuje konkurenčné ceny aj pri výrobe malých sérií, kde nie je možné využiť úspory z rozsahu,
- dokáže oveľa citlivejšie a rýchlejšie reagovať na ekonomické zmeny a potreby trhu,
- kapitálová náročnosť jedného pracovného miesta je často omnoho nižšia.

Dôležitá súčasť ekonomiky

V súčasnosti sa sektor malých a stredných podnikov v ČR podieľa na tvorbe hrubého domáceho produktu viac ako 37%. Zabezpečuje približne 60% zamestnanosti a vytvára viac ako 50% výkonov a pridanej hodnoty. Voľné pracovné sily uvoľnené veľkými podnikmi sú absorbované práve v menších podnikoch, ktoré sú predpokladom rozvoja regiónov a to najmä vďaka vytváraniu nových pracovných miest. [8]

„Škôlka“ pre nové podniky

Sektor malých a stredných podnikov je vhodným priestorom pre „výchovu“ nových silných podnikov. Poskytuje prostriedky pri vstupe na trh novým talentovaným podnikateľom. Títo sa neskôr môžu stať významnými podnikmi stimulujúcimi a vyzývajúcimi lídrov v danom odvetví.

Zdroj inovácií

Donedávna prevládal názor, že veľké podniky sú dominantné na poli inovácie. V posledných rokoch sa však podarilo zistiť, že aj malé a stredné podniky sú schopné držať krok pri inovovaní. Výška výdajov a úroveň vedy a výskumu sa pri rôznej veľkosti podnikov nedá porovnať, ale dôležitým motivačným faktorom inovácií je, že malé a stredné podniky sú na nich životne závislé. Malý neúspech vo veľkom podniku nie je problémom, ale pre malý podnik môže aj maličká chyba spôsobiť bankrot. [2]

2.3.3 Obmedzenia malého a stredného podnikania

Malé a stredné podniky sa neustále rozvíjajú, sú široko podporované a podmienky pri ich zakladaní sa značne zjednodušujú. Napriek tomu majú stále určité nevýhody, ktoré sa budú objavovať aj v budúcnosti. Patria medzi ne najmä:

- omnoho menšia ekonomická sila,
- náročnejší prístup ku kapitálu a teda obmedzená možnosť rozvoja kapacít,
- slabšia pozícia pri verejnom obstarávaní a štátnych súťažiach,
- nemožnosť zamestnávať vysoko kvalitných manažérov, obchodníkov, vedcov,
- inovácie sú zväčša nižších rádov,
- podniky sú vylúčené z projektov, kde sú potrebné obrovské investície,
- hrozba zo strany veľkých nadnárodných podnikov a reťazcov, ktoré presadzujú dumpingové ceny,
- neschopnosť úplne monitorovať a využívať všetky dostupné znalosti,
- neustále zmeny právnych predpisov a ich dodržiavanie majú oveľa väčšie dopady ako na veľké podniky.

2.4 Podpora malého a stredného podnikania v ČR

V predchádzajúcich častiach boli vymenované jednotlivé prínosy, ale aj obmedzenia podnikania v malých a stredných podnikoch. Mnoho ľudí má dobrý nápad a mohli by uspieť, ale nie sú ochotní podstupovať riziko, ktoré k podnikaniu neodmysliteľne patrí. Malé a stredné podnikanie má veľa výhod, ale jednu obrovskú nevýhodu, ktorou je dobrovoľnosť na strane potenciálnych podnikateľov. Štát nemôže donútiť ľudí podnikáť, preto je jeho jedinou šancou efektívna podpora, ktorá ich presvedčí, aby začali podnikáť.

Všeobecne môžeme rozdeliť podporu do troch kategórií:

- informačná podpora,
- materiálna podpora,
- finančná podpora.

Podporu podnikania je možné rozdeliť aj podľa subjektov, ktoré ju poskytujú, na:

- vládne organizácie zameriavajúce sa na rôzne služby pre podnikateľov,
- nevládne organizácie, ktoré sú často neziskovými organizáciami,
- podnikateľské inkubátory a vedecko-technické parky,
- komerčné subjekty poskytujúce rôzne typy podpory. [8]

Podnikanie je v Českej republike podporované prostredníctvom viacerých subjektov, projektov či programov. V ďalšej časti je uvedené podrobnejšie rozdelenie.

2.4.1 Organizácie poskytujúce služby podnikateľom

a) vládne organizácie

Vytvára ich hlavne Ministerstvo priemyslu a obchodu ČR a Ministerstvo pro místní rozvoj ČR. Tieto organizácie poskytujú zvýhodnené poradenské služby všetkým typom podnikateľov, ale aj podporu jednotlivým regiónom a hraničnú spoluprácu. Ich pôsobnosť je celoštátna a medzi najznámejšie patria nasledujúce.

CzechInvest

Národná rozvojová agentúra podporujúca reštrukturalizáciu priemyslu ČR. Sústredí sa najmä na zjednodušovanie podnikateľských podmienok a na podporu domácich firiem, ktoré dodávajú komponenty rôznym nadnárodným spoločnostiam.

CzechTrade

Je agentúrou zameriavajúcou sa na podporu obchodu. Hlavnou náplňou je upevňovanie a budovanie postavenia českých exportérov na zahraničných trhoch. Získava informácie o clách, udalostiach na zahraničných trhoch, možnosti podnikania a založenia si podniku v zahraničí a mnohé ďalšie.

Regionální poradenská a informační centra, podnikatelská a inovační centra

Tieto centrá poskytujú cenovo menej náročné úvodné konzultácie a poradenstvo pri zostavovaní podnikateľských plánov a realizačných projektov. Sprostredkovávajú bankové úvery, organizujú vzdelávacie školenia pre začínajúcich podnikateľov, pomáhajú pri vytváraní nových pracovných miest, a iné. Pomoc centier je zameraná na podnikateľské, technologické a technické poradenstvo, a na transfer technológií zo zahraničia.

Národní vzdělávací fond

Nezisková organizácia zameriavajúca sa na zvyšovanie zamestnanosti a sociálneho rozvoja. Skvalitňuje prípravu manažérov, podporuje celoživotné vzdelávanie a zvyšovanie kvality a efektívnosti využívania ľudských zdrojov. Pomáha tiež firmám, ktoré sa snažia presadzovať strategický prístup pri rozvíjaní ľudského kapitálu. [8]

Centrum pro regionální rozvoj ČR

Inštitúcia napomáhajúca pri realizácii regionálnej politiky, pohraničnej spolupráce a implementácii projektov a programov EU v ČR. Zhromažďuje informácie o možnostiach podpory z EU a ponúka pomoc pri spracovaní dokumentácií a žiadostí súvisiacich s ponúkanou podporou.

Informačné portály

Samostatné štátne portály, ktoré ponúkajú pomoc, rady a informácie podnikateľskej verejnosti. Najznámejšími sú: www.businessinfo.cz a www.euroinfocentrum.cz. Poskytujú súhrnné informácie na jednom mieste bez nutnosti prehliadania ďalších internetových stránok.

b) mimovládne organizácie

V tejto skupine je viacero subjektov, ktoré poskytujú rôzne formy podpory nielen v oblasti malého a stredného podnikania.

Hospodárska komora

Zabezpečuje etický a odborný dohľad nad komorami slobodných povolání. Malým a stredným podnikom poskytuje pomoc a konzultačné činnosti ekonomického aj obchodného charakteru. V rámci certifikačných a colných služieb overuje sprievodné doklady pre export, sleduje platobnú morálku a vydáva množstvo odborných publikácií.

Agrární komora

Jej aktivity sú veľmi podobné aktivitám hospodárskej komory, ale sústredia sa najmä na podnikateľov v poľnohospodárstve, lesníctve a potravinárstve. Zvlášť sa ešte zaujíma o sledovanie a vydávanie stanovísk k problematike ochranných tendencií týkajúcich sa trhu s poľnohospodárskymi produktmi a potravinami.

Svaz obchodu ČR a cestovního ruchu

Je dobrovoľným, nezávislým a otvoreným záujmovým združením, ktoré reprezentuje veľké retailingové a distribučné spoločnosti, rôzne asociácie a zväzy, malé a stredné firmy. Poskytuje služby a jedná v záujme podnikateľov z odvetvia pohostinstva, ubytovania a cestovného ruchu. [8]

Svaz průmyslu a dopravy ČR

Nezávislá organizácia združujúca zamestnávateľov a podnikateľov ČR z priemyslu a dopravy. Poskytuje poradenské, vzdelávacie a informačné služby svojim členom

a napomáha im pri komunikácií so štátnymi inštitúciami. Prezentuje svojich členov na zahraničných aj domácich veľtrhoch, výstavách a významných konferenciách a pomáha im nájsť vhodné kontakty.

Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků ČR

Účelové a profesijne združenie, ktorého pomoc je zameraná na zlepšovanie podnikateľského prostredia, zvyšovanie dostupnosti finančných prostriedkov, poskytovanie kvalitnejších informácií a na zastupovanie záujmov svojich členov pri dialógoch so štátnymi inštitúciami, alebo zahraničnými partnermi.

Sdružení podnikatelů a živnostníků České republiky

Tento zamestnanecký zväz súkromných podnikateľov poskytuje pomoc a podporu svojim členom. Vykonáva informačné a konzultačné činnosti, pomáha pri nadväzovaní obchodných kontaktov doma i v zahraničí, pri získavaní úveru, pri právnych problémoch a pri ďalších podobných situáciách.

Asociace pro poradenství v podnikání

Združuje všetky právnické aj fyzické osoby, ktoré poskytujú poradenské služby a zaviazali sa dodržiavať etický kódex a pravidlá profesionálneho poradenstva. Hlavnou úlohou asociácie je pomoc pri rozvíjaní a zvyšovaní využívania poradenských služieb, formovanie etiky poradenských služieb a ich neustále skvalitňovanie. Organizácia napomáha pri zvyšovaní kvalifikácie pomocou rôznych vzdelávacích akcií a snaží sa o vzájomnú výmenu skúsenosti. Podnikateľom pomáha aj pri výbere vhodnej poradenskej firmy.

Centrum pro evropskou integraci

Zastáva záujmy domácich podnikateľov voči orgánom EU a celoeurópskym odborovým a zamestnávateľským federáciám. Informuje podnikateľov o novej európskej legislatíve a formách podpory z EU, poskytuje školenia, možnosť prezentácií a reklamy vlastnej firmy, alebo odborné stáže pre zamestnancov českých podnikov v Bruseli. Podporuje projekty zameriavajúce sa na čerpanie prostriedkov z programov EU, na objednávku je schopná zabezpečiť monitorovanie nových predpisov v oblasti životného prostredia, podnikania a iné. [8]

Unie malých a středních podniků ČR

Oficiálne zastupuje české malé a stredné podniky v rámci EU a snaží sa zlepšovať podnikateľské prostredie v ČR aj v zahraničí. Vďaka tejto únii môžu podnikateľské združenia

komunikovať s jednotlivými orgánmi EU. Aktívne sa snaží podporovať ochranu hospodárskej súťaže, znižovanie zbytočných byrokratických prekážok a pomáhať pri slobodnom podnikaní. Významným cieľom je aj reforma legislatívy v oblasti malého a stredného podnikania a odstraňovanie akýchkoľvek foriem diskriminácie v ČR, ale aj celej EU.

Asociace inovačního podnikání České republiky

Je občianskym združením vytvárajúcim podmienky pre rozvoj inovačného podnikania. Jeho snahou je priblížiť inovačnú infraštruktúru jednotlivým firmám tak, aby mohli vyvíjať technicky nové produkty a úspešne ich uvádzať na trh. Snaží sa prepájať jednotlivé inovačné subjekty, zefektívňovať ich komunikáciu, zabezpečovať prenos skúseností, aby boli náklady na vývoj čo najnižšie.

Společnost vědecko-technických parků ČR

Združenie, ktoré sa snaží vytvárať podmienky pre budovanie a fungovanie vedecko-technických parkov. Hlavnou úlohou je získavať významných partnerov, ktorí budú schopní zafinancovať, podporiť a rozvíjať jednotlivé parky. Partnermi zväčša bývajú členovia vlády, predstavitelia vysokých škôl, výskumných ústavov, obchodných komôr, bánk a mnohí ďalší.

c) podnikateľské inkubátory a vedecko-technické parky

Bývajú zriaďované skupinou organizácii zo štátneho aj súkromného sektoru. Väčšinou ide o vzdelávacie a školské inštitúcie snažiace sa o rýchlejšie prevádzanie teórie do praxe. Často to bývajú aj jednotlivé mestá a kraje, ktoré v takýchto parkoch vidia možnosť rozvoja svojho regiónu. Úlohou komerčných subjektov je väčšinou staranie sa o fungovanie vedecko-technických parkov a o poskytovanie služieb a poradenstva jednotlivým firmám. [8]

Podnikatel'ské inkubátory

Pôvodne vznikli v USA na podporu podnikania firiem pracujúcich na vedecko-technickom rozvoji. Ich výstavba je často spojená aj s výstavbou priemyselných zón a vedecko-technických parkov. EU sa podieľa na financovaní inkubátorov, a to až do výšky 70%. Pomoc inkubátorov smeruje najmä k začínajúcim podnikateľom, ktorým prináša veľké množstvo výhod a zvýhodnených či bezplatných služieb. Medzi najdôležitejšie patria:

- znížené nájomné vo výrobných halách alebo kanceláriách,
- poradenské a konzultačné služby,
- prístup k laboratórnym a vedeckým zariadeniam,
- poskytnutie základného vybavenia kancelárií,

- sprostredkovanie obchodných kontaktov,
- zľavy na služby od partnerov inkubátorov,
- jednotný prístup k informáciám a databázam,
- školenia a vzdelávacie kurzy,
- pomoc pri hľadaní investorov alebo ďalších finančných prostriedkov,
- spoločné zariadenia pre všetky firmy v inkubátoroch.

Firmy majú o inkubátory veľmi veľký záujem, pretože prináša mnoho výhod. Kapacita je však obmedzená a prednosť majú vo väčšine firmy s novými, perspektívnymi a inovatívnymi nápadmi. Do troch rokov musí byť firma schopná prežiť sama a inkubátor opustiť. V niektorých inkubátoroch je možné zostať aj dlhšie, ale už bez akejkolvek pomoci.

Vedecko-technické parky

Ich činnosť nie je veľmi odlišná od činnosti inkubátorov, ale na rozdiel od nich sa zameriava na fungujúce firmy. Neposkytujú tak veľké množstvo výhod ako inkubátory, je tu však stále možnosť využívania spoločných vedeckých zariadení a laboratórií, ktoré si firma ťažko dokáže zaobstarať z vlastných finančných prostriedkov.

d) komerčné subjekty špecializujúce sa na podporu podnikania

Na trhu je možné nájsť široké spektrum organizácií či firiem, ktoré poskytujú podporu v rôznych oblastiach podnikania. Najčastejšie ide o pomoc pri vedení účtovníctva, daňové alebo finančné poradenstvo, ochrana majetku, dodržiavanie bezpečnosti pri práci a iné. [8]

2.4.2 Finančné programy podpory podnikania

a) národné programy podpory podnikania

Tieto programy ponúkajú bezúročné úvery pre začínajúcich podnikateľov na území hlavného mesta Prahy. Ďalej poskytujú podporu formou záruk na bankové úvery pre všetkých malých a stredných podnikateľov. Ponúkajú tiež rôzne príspevky a dotácie na celom území Českej republiky. Programy vyhlasuje Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a čoraz viac sú previazané s operačnými programami Európskej únie.

b) rezortné programy podpory podnikania

Na podpore podnikania sa podieľajú väčšou či menšou mierou aj jednotlivé ministerstvá. Pomoc poskytuje hlavne Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, Ministerstvo pro místní rozvoj ČR a Ministerstvo zemědělství ČR.

c) finančné inštitúcie pre podporu podnikania

Českomoravská záruční a rozvojová banka

Pomáha rozvíjať malé a stredné podnikanie, infraštruktúru a ďalšie oblasti, kde je nutná verejná podpora. Všetky činnosti robí v súlade s cieľmi Českej republiky a jej regiónov. Rozvojová banka poskytuje najmä zvýhodnené úvery a záruky na bankové úvery. Vďaka jej podpore môžu podnikatelia získať ďalšie finančné prostriedky od komerčných bank, a to aj v prípade, že ich vlastný majetok nie je postačujúci na krytie úveru.

Česká exportní banka

Zabezpečuje štátnu podporu vývozu prostredníctvom poskytovania a financovania vývozných úverov a iných služieb týkajúcich sa vývozu. Práve vďaka tejto pomoci môžu podnikatelia vstupovať na medzinárodný trh a byť konkurencie schopnými. Aby firma mohla vývozný úver dostať, musí splniť stanovené podmienky.

Exportní garanční a pojišťovací společnost

Štátna úverová poisťovňa poisťuje vývozné úvery proti teritoriálnym a komerčným rizikám vznikajúcimi v dôsledku vývozu produktov a služieb z Českej republiky. Spoločnosť poisťuje všetkých vývozcov bez ohľadu na veľkosť firmy, objem tovaru, právnu formu. Podporu zabezpečuje štát tým, že ručí za záväzky spoločností, ktoré vzniknú z jednotlivých poistných zmlúv. Ďalšou službou exportnej banky je poistenie domácich pohľadávok proti krátkodobým rizikám vyplývajúcim z platobnej neschopnosti ich obchodných partnerov. Tento typ podpory si zabezpečuje spoločnosť sama na vlastnú zodpovednosť. [8]

d) privátne služby

Rozhodujúcimi inštitúciami pre poskytovanie privátnych služieb sú komerčné banky. Ponúkajú svojim klientom vedenie bežných účtov, ďalej kontokorentné úvery, podnikateľské úvery alebo vývozné úvery. V minulosti bolo získanie úveru pre malých a stredných podnikateľov veľmi náročné. Často nespĺňali vysoké požiadavky bánk, alebo ak sa im podaril úver získať platili vysoké úroky. V súčasnosti je vyvíjaná snaha o zjednodušené a prístupnejšie získanie úveru.

Malé a stredné podniky majú možnosť získať finančné prostriedky aj z rizikového kapitálu. Šanca na jeho získanie je však v dôsledku náročnosti preverenia podnikateľských subjektov pomerne nízka. Na trhu pôsobia aj rôzne organizácie, ako Business Angels Czech,

Czech Venture Partners s.r.o, ktoré sa snažia získať kapitál pre malé a stredné podniky. Monitorujú a analyzujú projekty a sprostredkujú ich poskytovateľom rizikového kapitálu. Ďalším výrazným, aj keď často finančne náročnejším, nástrojom je leasing, obľúbený najmä vďaka jeho rýchlemu a jednoduchšiemu vybavovaniu.

2.5 Podpora na úrovni EU

Rozvoj malého a stredného podnikania spadá v politikách EU do politiky hospodárskej a sociálnej súdržnosti. Politika súdržnosti sa zameriava najmä na znižovanie rozdielov medzi jednotlivými regiónmi a jej pomoc smeruje hlavne do najzaostalejších regiónov.

V programovacom období 2007-2013 je financovanie zabezpečované z troch fondov: Fond súdržnosti (CF), Európsky fond pre regionálny rozvoj (ERDF) a Európsky sociálny fond (ESF). Každý fond sa zameriava na určitú oblasť a spoločne zabezpečujú celé spektrum podpory súdržnosti regiónov v EU.

Všetky členské krajiny zostavujú svoje Národné strategické referenčné rámce, vďaka ktorým čerpajú podporu z EU. Popisujú v nich svoje ciele, spôsoby riadenia a koordinácie politiky, systém finančných tokov a najmä svoje operačné programy. Jednotlivé operačné programy sú regionálne aj tematicky rozdelené a obsahujú stanovené ciele, ktoré sa krajiny snažia dosiahnuť pomocou projektov.

Medzi ďalšie nástroje podpory v rámci EU patria Európska investičná banka a Iniciatíva JEREMIE. Investičná banka ponúka a garantuje úvery predovšetkým v oblasti infraštruktúry, priemyslu, ochrany životného prostredia, telekomunikácií a energetiky. Snahou iniciatívy JEREMIE je zjednodušenie prístupu k finančným prostriedkom pre malé a stredné podniky. Poskytuje poradenstvo, technickú pomoc, akciový a rizikový kapitál a záruky za pôžičky. [8]

Všeobecne je možné usúdiť, že pomoc a podpora malého a stredného podnikania je dostatočná. Mnoho podnikateľov však nevie o všetkých typoch podpory, z ktorých sa mnohé navzájom vylučujú, alebo je ich získanie časovo i administratívne veľmi náročné. Neostáva teda nič iné, len zodpovedná príprava, preskúmanie podpory z rôznych strán a rozhodnutie o vhodnom čerpaní pomoci pre jednotlivé podniky.

2.6 Podnikateľský plán

Úroveň a kvalita podnikateľských plánov je vo všeobecnosti v ČR kritizovaná a negatívne hodnotená. Podnikatelia podceňujú význam plánu, zdá sa im zbytočný a ak sa aj odhodlajú k jeho tvorbe, často sa zameriavajú na informácie, ktoré potrebujú oni sami a nie banka, investor, ale iný užívateľ podnikateľského plánu. [3]

Podnikateľské plány sú zostavované pre rôzne situácie v podniku a nemusí ísť len o zakladanie nového podniku. Svoj význam majú aj pri expandovaní na nové trhy, pri zvyšovaní kapacity už fungujúceho podniku, na získanie úveru, významného investora či partnera.

Pokiaľ je plán v podniku zostavený, je možné porovnať ho s realitou a zistiť či došlo k nejakým odchýlkam, v akej miere a hlavne prečo. Plánovať je možné všetky nutné výdaje, čo napomáha pri získaní lepších obchodných podmienok od bánk, leasingových spoločností či dodávateľov. Každý plán sa delí na oveľa menšie a viac konkrétnejšie plány, medzi ktoré patria najmä:

- a) *marketingové plány* – snahou je zistiť ako získať zákazníkov, aká reklama ich najviac osloví, aké ceny prilákajú zákazníkov, ale zároveň zabezpečia prežitie firmy,
- b) *výrobné plány* – sú zamerané na plánovanie veľkosti výrobných plochy, množstva a typu strojov, kontroly kvality a nutných právnych predpisov,
- c) *organizačné plány* – slúžia na navrhnutie organizačnej štruktúry, stanovenie potrebnej kvalifikácie zamestnancov a definovanie informačných tokov, prípadne znalostí nutných pre zahájenie podnikania,
- d) *finančné plány* – obsahujú veľkosť počiatočných výdajov, spôsob financovania podniku, výšku cash-flow v priebehu jednotlivých mesiacov, rozvahu na začiatku a konci prvého roku podnikania a osobné príjmy podnikateľov,
- e) *plány riadenia kvality* – zahŕňajú plánovanie kvality v celom výrobnom procese, miery uspokojenia zákazníkov a premietanie kvality do výrobkov,
- f) *plány výskumu a vývoja* – slúžia na riadenie financovania výskumu a vývoja, jeho časové rozmedzie a taktiež akým smerom sa vývoj bude uberať,
- g) *počítačové plány* – pomocou nich sa odhadujú výdaje na potrebný hardware a software, prínosy informačnej techniky a zdroje potrebné na jej zaobstaranie. [3]

Podnikateľský plán má písomnú formu a obsahuje všetky dôležité vnútorné i vonkajšie skutočnosti, ktoré úzko súvisia s podnikateľskou činnosťou. Štruktúra podnikateľského plánu nie je úplne jednoznačná a vždy záleží na tom, pre akú príležitosť je plán zostavovaný. [5]

Vo všeobecnosti je možné rozdeliť podnikateľský plán na nasledujúce časti.

Úvodné zhrnutie musí čitateľa zaujať natoľko, aby pokračoval v hodnotení celého plánu. Pracovníci v bankách a investori sú zväčša zaneprázdnení a nemajú čas podrobne študovať všetky plány, ktoré dostanú. Zaujíma ich hlavne zhrnutie a finančná stránka podniku. Práve tieto časti musia čitateľa presvedčiť, že podnikanie bude perspektívne.

Popis firmy obsahuje základné informácie o podniku, ktoré sú zväčša jednoduché a zdajú sa byť zbytočné, avšak je nutné ich spomenúť. Ide najmä o definovanie právnej formy podnikania, lokality podnikania, či spôsob rozvoja. Vhodné je objasniť trendy alebo súčasnú situáciu na trhu. Z popisu musí byť jasné, že rozumieme oblasti, v ktorej chceme podnikáť a aj budúcim potenciálnym problémom.

Cieľový trh je časť plánu, ktorá obsahuje identifikáciu zákazníkov, ktorí budú kupovať naše výrobky či služby. Čitateľa je nutné presvedčiť, že existuje dostatok zákazníkov, ktorí dokážu podnik užiť. V tejto časti je nutné uviesť čo zákazníci vyžadujú a nakoniec, či sú pripravení naše produkty kupovať.

Konkurencia je predstavovaná najvýznamnejšími firmami v danej oblasti podnikania. S konkurenciou je dôležité počítať, pretože nás môže ohroziť, ale na druhej strane sa od nej môžeme aj veľa naučiť. Vďaka pochopeniu konkurencie je možné jednoduchšie odlíšiť naše výrobky a následne prilákať viac zákazníkov.

Plán marketingu a predaja slúži na nadviazanie kontaktu so zákazníkom. Je nutné plánovať, akým spôsobom sa chceme na trhu zviditeľniť a dosiahnuť, aby sa naše produkty predávali. Zameriava sa teda na nájdenie vhodných spôsobov informovania zákazníkov, techník a metód predaja a spoľahlivých predajcov.

Prevádzkovanie firmy obsahuje informácie o základných funkciách podniku. Ide najmä o spôsob výroby, distribúciu či kontrolu zásob. Bližšie popisuje aj miesto podnikania a jeho vybavenie, procesy v podniku, zariadenia a technológie, kontrolu nákladov a nákupu, kvality, evidenciu zásob a služby ponúkané zákazníkom.

Management je dôležitou časťou plánu, pretože poskytuje prehľad o kľúčových zamestnancoch podniku. Zameriava sa na potrebnú kvalifikáciu a počet zamestnancov. Hodnotí sa v ňom vhodnosť organizačnej štruktúry vzhľadom k cieľom podniku a ak je nutné plánuje spoluprácu s externými poradcami. Jeho obsah musí korešpondovať s typom podnikateľského plánu.

Budúci vývoj sa zameriava na dlhodobé plánovanie cieľov podniku a míľnikov, pomocou ktorých budú ciele dosiahnuté. Táto časť je veľmi významná najmä v prípade, že

hľadáme investora. Mali by v nej byť zohľadnené všetky dôležité fakty, ktoré môžu v budúcnosti nastať, čo nám pomôže lepšie sa na ne pripraviť.

Financie predstavujú prehľad základných finančných výkazov. Ak sa podnikateľský plán viaže na získanie investora, je vhodné zostaviť aj prehľad zdrojov a plánované použitie finančných prostriedkov. Súčasťou financií môžu byť aj rôzne analýzy, súpis majetku, rozpočet na outsourcing, alebo odhad investičných výdajov. [1]

Užívatelia podnikateľských plánov

Podnikateľský plán predstavuje hlavný úžitok, pre tri skupiny ľudí:

- **majitelia podnikov** často využívajú plány na plánovanie budúcnosti svojho podniku. Môžu ho však využiť aj v prípade zmien či riadenia rastu podniku,
- **manažéri** nie sú len využívatelmi informácií podnikateľského plánu. Často ho sami pomáhajú zostavovať, keďže je ich hlavnými plánovacím nástrojom,
- **investorov** najviac zaujíma, či sa im ich peniaze vrátia so ziskom. Návratnosť investovaných prostriedkov nie je okamžitá ani zaručená. Investori skúmajú plány veľmi podrobne, aby si overili či sa im investícia oplatí. Banky sa skôr zaujímajú o schopnosť veriteľa splácať istinu a úroky. [3]

V tejto kapitole boli popísané najdôležitejšie teoretické poznatky, s pomocou ktorých sa následne vypracovával podnikateľský plán. Boli priblížené základné pojmy v podnikaní, význam MaSP, jeho prínosy, ale aj obmedzenia. Pozornosť bola venovaná aj podpore podnikania a vytvoreniu podnikateľského plánu.

V nasledujúcej časti sú priblížené dôležité kritéria pri zakladaní podniku, nutné dokumenty a postup pri založení spoločnosti s ručením obmedzeným.

3. Predstavenie spoločnosti a aplikácia jej založenia

V druhej kapitole je pozornosť venovaná zväčša malému a strednému podnikaniu a podnikateľskému plánu. Náplňou tejto kapitoly je stručná charakteristika spoločnosti s ručením obmedzeným, definovanie jej výhod a nevýhod a objasnenie všetkých krokov nutných pri zakladaní podniku.

3.1 Spoločnosť s ručením obmedzeným

Podľa obchodného zákonníka je možné podnikat' ako právnická osoba v osobnej, kapitálovej spoločnosti alebo v družstve. Kapitálove spoločnosti sú charakteristické tým, že spoločníci musia priniesť vklad, ale nemusia sa podieľať na vedení spoločnosti a ich ručenie za záväzky spoločnosti je obmedzené.

Práve takouto právnou formou podnikania je spoločnosť s ručením obmedzeným. Môže byť založená minimálne jedným a maximálne 50 spoločníkmi. Založenie spoločnosti je možné pomocou spoločenskej zmluvy alebo zakladateľskou listinou (jeden spoločník). Jej základný kapitál je tvorený vkladmi spoločníkov a jeho minimálna výška je 200 000 Kč. Minimálna výška vkladu jedného spoločníka je 20 000 Kč. Spoločníci ručia za záväzky spoločnosti do výšky všetkých nesplatených vkladov až po dobu, kedy je splatenie vkladov zapísané v obchodnom registri. Spoločnosť ručí za záväzky celým svojím majetkom. Spoločnosť musí povinne vytvárať rezervný fond. Najvyšším orgánom je valné zhromaždenie a štatutárnym orgánom sú všetci jednatelia, ktorí sú menovaní valným zhromaždením. Dozorná rada, ako kontrolný orgán, sa môže a nemusí vytvoriť. [11]

3.1.1 Výhody s.r.o

Každá právna forma má svoje pre a proti, podľa ktorých sa rozhodujeme, ako budeme podnikat'. Najdôležitejšími výhodami spoločnosti s ručením obmedzeným sú:

- obmedzené ručenie spoločníkov,
- veľkú časť rozhodnutí nemusia schvaľovať všetci spoločníci,
- je možné ustanoviť kontrolný orgán (dozorná rada),
- zákaz konkurencie platí pre jednatel'ov a môže sa rozšíriť aj na spoločníkov,
- podiely na zisku fyzických osôb nepodliehajú poistnému na sociálne zabezpečenie,
- vklad do spoločnosti môže byť aj nepeňažitý,
- základný kapitál je splatný v období do 5 rokov,
- polovica dane zrážanej z podielov na zisku je daňovo uznateľným nákladom.

3.1.2 Nevýhody s.r.o

Nevýhody tejto spoločnosti sú menej komplikujúce, ako je to u akciovej spoločnosti, ktorá je tiež kapitálovou spoločnosťou. Spoločnosť s ručením obmedzeným má tieto nevýhody:

- založenie spoločnosti a jej chod je administratívne náročnejší (zvolávanie valného zhromaždenia, nutné zápisy z ich konaní, spoločenská zmluva musí byť formou notárskeho zápisu a mnohé iné),
- povinnosť vytvoriť základný kapitál,
- zisk spoločnosti podlieha dvojitému zdaneniu (daň z právnických osôb a zrážková daň z podielov na zisku),
- kvôli obmedzenému ručeniu, pôsobí spoločnosť menej dôveryhodne. [8]

3.2 Všeobecné kroky

Pri každom zakladaní podniku si musí zakladateľ pripraviť strategické zámery smerujúce do nasledujúcich oblastí:

- stanoviť predmet podnikania,
- určiť potrebu finančných a iných prostriedkov a ich dostupnosť,
- kriticky zvážiť svoje osobné sociálno-psychologické predpoklady na podnikanie,
- rozšíriť znalosti právnych noriem týkajúcich sa vybraného predmetu podnikania.

Ďalším veľmi dôležitým rozhodnutím je výber právnej formy podnikania. Toto rozhodnutie je životne dôležité, pretože môže ovplyvniť fungovanie a život celého podniku. Medzi hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú výber právnej formy patria:

- spôsob a rozsah ručenia
- oprávnenie k riadeniu a vedeniu podniku, jeho zastupovanie navonok,
- minimálny a maximálny počet zakladateľov,
- nároky na základný kapitál,
- rozsah výdavkov na založenie a chod podniku, administratívna náročnosť,
- účasť na zisku a strate,
- prístup k cudzím zdrojom a finančné možnosti,
- výška daňového zaťaženia,
- zverejňovacia povinnosť. [6]

3.3 *Postup založenia spoločnosti s ručením obmedzeným*

Založením spoločnosti sa všeobecne rozumie doba od uzatvorenia zakladateľského dokumentu po zápis spoločnosti do obchodného registra.

Kvôli prehľadnosti je zakladanie spoločnosti s ručením obmedzeným rozdelené postupne podľa jednotlivých úradov, ktoré je nutné navštíviť a registrovať sa na nich. Následne sú jednotlivé vyplnené dokumenty uvedené na konci práce v prílohách.

3.3.1 *Založenie spoločnosti*

Aby spoločnosť mohla vzniknúť je nutné zorganizovať prvé tzv. ustanovujúce valné zhromaždenie. Prvým základným dokumentom potrebným k založeniu spoločnosti s ručením obmedzeným je **spoločenská zmluva**. Musí byť zostavená formou notárskeho zápisu a musí obsahovať nasledujúce údaje:

- firma a sídlo spoločnosti,
- určenie spoločníkov,
- predmet podnikania,
- výška základného kapitálu,
- výška vkladu každého spoločníka s lehotou splatnosti,
- určenie jednatel'ov a vymedzenie ich právomocí,
- určenie správcu vkladu,
- a iné pokiaľ je nutné ich v zmluve zaznamenať. [4]

Prehlásenie správcu vkladu je dokumentom, ktorý potvrdzuje splatenie určitej časti základného kapitálu a prikladá sa k návrhu na zápis do obchodného registra.

Pred samotným vznikom spoločnosti sú splatené vklady spravované bankou alebo iným správcom vkladu. Spoločnosť má právo manipulovať s týmito peniazmi až po jej právoplatnom vzniku, teda po zapísaní do obchodného registra.

Ak by správca vkladu uviedol čiastku vyššiu než v skutočnosti spravuje, ručí za záväzky spoločnosti do výšky tohto rozdielu po dobu piatich rokov od vzniku spoločnosti.

3.3.2 *Živnostenský úrad*

Po spísaní spoločenskej zmluvy je nutné navštíviť a registrovať sa na živnostenskom úrade. Registrácia sa vykonáva pomocou JRF, na ktoromkoľvek živnostenskom úrade – CRM. Poplatok za **ohlásenie živnosti** je 1 000 Kč, bez ohľadu na počet predmetov

podnikania. V prípade zmeny registrácie je poplatok 500 Kč. Okrem registračného formulára je nutné dodať aj ďalšie dokumenty, medzi ktoré patria:

- spoločenská zmluva,
- nájomná zmluva k sídlu alebo list vlastníctva,
- určenie zodpovedného zástupcu (pokiaľ je to nutné),
- výpis z registra trestov konateľov a zodpovedného zástupcu,
- doklad o odbornej spôsobilosti,
- čestné prehlásenie zodpovedného zástupcu obsahujúce súhlas s výkonom práce a prehlásenie, že u zástupcu netrvá žiadna prekážka v prevádzkovaní živnosti. (1 tlačivo).

Zodpovedného zástupcu musí ustanoviť osoba, ktorá chce prevádzkovať živnosť, ale nespĺňa zvláštne podmienky stanovené zákonom. Zvláštnymi podmienkami pre danú živnosť je väčšinou odborná alebo iná spôsobilosť.

Po splnení všetkých podmienok a vyplnení všetkých tlačív má úrad povinnosť do 5 dní vydať živnostenské oprávnenie. Vlastníctvo živnostenského listu ešte stále neoprávňuje právnickú osobu podnikat', pretože jej ešte nebolo pridelené IČO. [4]

3.3.3 Obchodný register

Po konaní ustanovujúceho valného zhromaždenia má spoločnosť 90 dní na to, aby podala **návrh na zápis do obchodného registra**. Podmienkou zápisu do obchodného registra je splatenie aspoň 100 000 Kč zo základného kapitálu a minimálne 30% z vkladu každého spoločníka. Nepeňažité vklady musia byť splatené v celej výške. Pri zápise do obchodného registra je nutné predložiť nasledujúce dokumenty:

- spoločenská zmluva 2x
- prehlásenie správcu vkladu
- nájomná zmluva k sídlu spoločnosti alebo list vlastníctva s výpisom z katastra nehnuteľností,
- výpis zo živnostenského registra 2x,
- výpis z registra trestov konateľov a ich čestné prehlásenia.

Všetky výpisy z registra trestov nesmú byť staršie ako tri mesiace. Poplatok za prvozápis je 6 000 Kč formou nalepenia kolkov na návrh na zápis. V prípade akejkolvek zmeny je poplatok 1 000 Kč, bez ohľadu na počet vykonávaných zmien.

Až na základe zápisu do obchodného registra spoločnosť naozaj vznikla a je schopná podnikat', pretože už má pridelené IČO. Deň zápisu do obchodného registra je oficiálnym dňom vzniku spoločnosti.

3.3.4 Finanční úrad

Najneskôr do tridsiatich dní od vzniku je nutné spoločnosť zaregistrovať na finančnom úrade. Finančný úrad následne spoločnosti prideli DIČ. K registrácii je nutné priniesť:

- prihlášku k registrácii,
- výpis z obchodného registra,
- živnostenské oprávnenie.

Akokoľvek zmeny je nutné hlásiť na registračnom oddelení do 15 dní. Po uplynutí zdaňovacieho obdobia je potrebné podať daňové priznanie. [4]

3.3.5 Časový postup založenie firmy MP Technic, s.r.o

V tejto časti je detailne popísaný postup založenia spoločnosti MP Technic, s.r.o, ktorej podnikateľský plán je uvedený v ďalšej kapitole.

a) Podpísanie spoločenskej zmluvy

- **18. 11. 2011** konanie valného zhromaždenia, na ktorom boli prediskutované všetky potrebné náležitosti. Medzi najdôležitejšie patria spísanie a podpis spoločenskej zmluvy, ktorá je uvedená v prílohe č. 2, určenie výšky vkladov jednotlivých spoločníkov, zaistenie výpisu z katastra nehnuteľností, atď.

b) Zloženie základného kapitálu v peňažnom ústave

- **21. 11. 2011** otvorenie účtu na meno správcu vkladu (Ing. Marek Krkva)
- uloženie finančnej čiastky na tento účet, uvedené v prílohe č. 4.

c) Obstaranie potrebných dokumentov

- **21. 11. 2011** CRM, CzechPoint, alebo prostredníctvom internetu.

d) Ohlásenie živnosti

- **22. 11. 2011** – poplatok 1000 Kč, za akýkoľvek počet predmetov podnikania v prípade voľných živností (zákonná lehota do 5 pracovných dní vydať oprávnenie), formulár je uvedený v prílohe č. 5 a 6.

e) Podanie návrhu na zápis do obchodného registra

- **1. 12. 2011** – poplatok 5000 Kč v kolkocho (zákonná lehota 5 pracovných dní pre vydanie uznesenia), možnosť vyzvania k doplneniu chýbajúcich listín alebo zamietnutie návrhu na zápis. Potrebný formulár je uvedený v prílohe č. 9.
- **12. 12. 2011** doručenie oznámenia o zapísaní do obchodného registra (je nám pridelené IČO)

f) Časová lehota 15 dní

- Je možné túto lehotu znížiť a to vzdaním sa práva odvolania
- **2. 1. 2012** dátum od kedy je možné podnikat' – vznik spoločnosti
- po zápise do OR sme emailom poslali na podateľňu Krajského súdu naskenovanú spoločenskú zmluvu a čestné prehlásenie jednatel'a. Tieto listiny budú vložené do verejnej časti Zbierky listín.

g) Registrácia na finančnom úrade

- **3. 1. 2012** – registrácia je nutná do 30 dní od zahájenia podnikania

4. Podnikateľský plán zakladanej spoločnosti s ručením obmedzeným



Obr. 4.1 Logo spoločnosti

PODNIKATEĽSKÝ PLÁN

Názov organizácie: MP Technic, s.r.o

Predmet podnikania:

29. Výroba elektronických súčastiek, elektrických zariadení a výroba a opravy elektrických strojů, přístrojů a elektronických zařízení pracujících na malém napětí,

48. Velkoobchod a maloobchod

Sídlo organizácie: Hlavní třída 135, 708 00 Ostrava - Poruba

Kontaktná osoba: Ing. Paulína Dubovanová

Telefón: +420 732 325 687

web: www.mptechinc.cz

email: mptechinc@gmail.com

4.1 Úvodné zhrnutie (executive summary)

V dnešnej dobe sme nútení využívať výpočtovú techniku a mobilné zariadenia, vďaka ktorým sme schopní reagovať na rýchle zmeny v spoločnosti a našich životoch. Tieto zariadenia sú stále komplikovanejšie na správu, údržbu, ale aj prípadné opravy. Všetky spomenuté skutočnosti pre nás predstavujú ideálnu podnikateľskú príležitosť.

Väčšina predajní výpočtovej techniky ponúka iba záručný servis u výrobcu, ktorého realizácia trvá aj niekoľko týždňov. V MP Technic, s.r.o sa chceme zameriavať hlavne na pozáručný servis, alebo neuznané reklamácie. Zákazníkom ponúkneme servis hardwareu a softwareu výpočtovej techniky, ale aj iných elektronických zariadení. Ďalšou službou je návrh a výroba dosiek plošných spojov.

Servis aj predajňa majú sídlo na ulici Hlavná trieda v ostravskej mestskej časti Poruba. Lokalitu sme vybrali na základe prieskumu konkurencie a možnosti uplatnenia sa na trhu. Našou snahou je nadviazať bližší kontakt s odbornými školami, ktoré sú v blízkom okolí.

Vzhľadom na predpoklad budúceho rozvoja a rozšírenie firmy sme ako právnu formu zvolili spoločnosť s ručením obmedzeným. Vedením a činnosťami spojenými s predmetom podnikania sú poverení majitelia podniku, ktorí majú dlhoročné skúsenosti s prácou v tomto odvetví. V spoločnosti pracujú dvaja pracovníci na plný úväzok. V prípade dobrých hospodárskych výsledkov by vedenie firmy zvážilo prijatie ďalších zamestnancov.

Zákazníkov chceme osloviť pomocou inzercie v odborných časopisoch, reklamných letákov umiestnených v okolí sídla firmy a počítame aj s dobrým výberom lokality predajne.

Kvalita, ale aj rýchlosť nami poskytovaných služieb závisí vo veľkej miere na výbere vhodných dodávateľov. Preto sme si v predstihu pripravili prieskum trhu a na základe neho vybrali najlepších dodávateľov.

Základný kapitál spoločnosti je vo výške 300 000 Kč, ale nie je postačujúci na pokrytie počiatočných nákladov. Rozhodli sme sa preto požiadať o pôžičku vo výške 200 000 Kč.

Na základe našich predpokladov a kalkulácií je možné dosiahnuť bod zvratu v priebehu prvého polroka činnosti. Podnikanie v tomto odvetví sa nám javí ako rentabilné a pri výbere a dodržiavaní vhodnej celkovej stratégie dlhodobo udržateľné.

4.2 Popis firmy

Základné údaje

MP Technic, s.r.o je firma zameriavajúca sa na servis počítačov, mobilných telefónov a iných elektronických zariadení. Sídlo firmy je v Ostrave – Porube na ulici Hlavní třída, kde sa sústreďí ponuka našich služieb. Spoločnosť má prenajatý nebytový priestor, kde má svoju prevádzku. V týchto priestoroch sa uskutočňuje oprava jednotlivých zariadení, výroba dosiek plošných spojov a predaj ďalších doplnkových produktov.



Obr. 4.2 Sídlo spoločnosti

Právna forma, vlastníci

Ako právnu formu sme si zvolili spoločnosť s ručením obmedzeným, v ktorej budú vystupovať dvaja spoločníci a zároveň aj zakladatelia Ing. Marek Krkva a Ing. Paulína Dubovanová. Táto právna forma sa nám zdala vhodná, keďže sme mali dostatok finančných prostriedkov nutných na jej založenie a do budúcnosti by sme ju chceli ešte rozšíriť. Konateľom spoločnosti je Ing. Paulína Dubovanová.

Vývoj firmy a história

Spoločnosť vznikla 2. januára 2012 zapísaním do obchodného registra v Ostrave. Zabezpečené sú priestory, v Ostrave - Porube, kde sa nachádza dielňa a malá predajňa. Dielňa je zároveň aj príručným skladoom a archívom. Predajňa slúži nielen na komunikáciu so zákazníkom, ale aj na predaj ďalších doplnkových produktov. Do budúcnosti by sme chceli našu firmu zväčšiť a rozšíriť ponúkané služby.

Popis služby

Ponuka našej firmy sa sústreďuje na akékoľvek opravy výpočtovej techniky, mobilných telefónov či iných elektronických súčiastok a zariadení. Našou snahou je zamerať sa na zákazníkov, ktorí sú často odmietnutí pri reklamácií mobilných zariadení a výpočtovej techniky. Ďalšou výraznou skupinou sú deti, teenageri a ich rodičia, ktorí nemajú skúsenosti s počítačmi a nevedia si ich sami opraviť, dokonca často ani nainštalovať potrebné aplikácie. Ponuka našich služieb je určená aj pre výrobcov elektroniky. Im poskytujeme návrh a výrobu dosiek plošných spojov, osadenie rôznych typov súčiastok na dosky a nakoniec testovanie a oživenie zariadení. Tieto typy služieb ponúkame v celej ČR, pretože na výrobu dosky nám stačí poslať schému (v programe EAGLE, alebo ako obrázok) pomocou emailu a my naspäť poštou pošleme zákazníkovi hotovú dosku.

Zamestnanecká politika

Vzhľadom na fakt, že naša spoločnosť ešte len začína fungovať a nemá vytvorenú stálu klientelu, zamestnávame na začiatok len dvoch zamestnancov. Sú nimi spoločníci a zakladatelia spoločnosti.

Zamestnanec	Náplň práce	Pracovný pomer
Ing. Marek Krkva	servis, výroba DPS, predaj	na dobu neurčitú
Ing. Paulína Dubovanová	servis, účtovníctvo, predaj	na dobu neurčitú

Tab. 4.1 Zamestnanci

Vďaka spolupráci so strednými odbornými školami máme možnosť využiť aj študentov. Keďže študenti musia odpracovať určitý počet hodín, škola sa s nami dohodla, že budú pracovať zadarmo. Tento prístup nám vyhovuje, ak však bude naša spoločnosť prosperovať, nebránime sa finančnému ohodnoteniu. Takto máme šancu vychovať si do budúcnosti nových zamestnancov, ktorí budú voči nám lojálni.

Trendy v odvetví

Ťažko si niekto z nás vie predstaviť život bez počítačov a mobilných telefónov. Sú neoddeliteľnou súčasťou nášho života. Technický pokrok napreduje veľkou rýchlosťou a my „obyčajní ľudia“ nestíhame absorbovať všetky zmeny.

Všetky zariadenia sú stále komplikovanejšie a ich súčiastky sú stále menšie a zložitejšie. Ich oprava je náročnejšia a často ani presne nedokážeme zistiť, v čom je chyba.

Počítače aj mobilné telefóny už nemajú takú životnosť, ako mali kedysi. Poruchy boli a vždy budú, ale čoraz menej ľudí ich bude schopných odstrániť.

Samotní spotrebitelia si zaradenia väčšinou nedokážu opraviť sami, aj preto by sme sa chceli zamerať práve na túto oblasť podnikania, ktorá má podľa nás veľký podnikateľský potenciál. Ekonomická kríza pôsobí vo všetkých odvetviach a preto očakávame, že ľudia budú viac šetriť a investujú skôr do opravy, než do nového telefónu či počítača.

Veľmi významným impulzom, v tomto odvetví, je generácia smartphonov, ktoré sa mimoriadne dobre predávajú. Ľudia ich chcú, ale neuvedomujú si, že je to takmer malý počítač a je teda omnoho zložitejší než ich doterajší mobilný telefón. Ovládanie a nastavenie tohto typu telefónov je náročnejšie a môže dochádzať k poruchám či zlému nastaveniu telefónu zo strany užívateľa.

Komputerizácia a elektronizácia zariadení na výrobu čohokoľvek na svete sa neustále zvyšuje, preto sme presvedčení, že dopyt po našich službách bude narastať.

Financovanie firmy

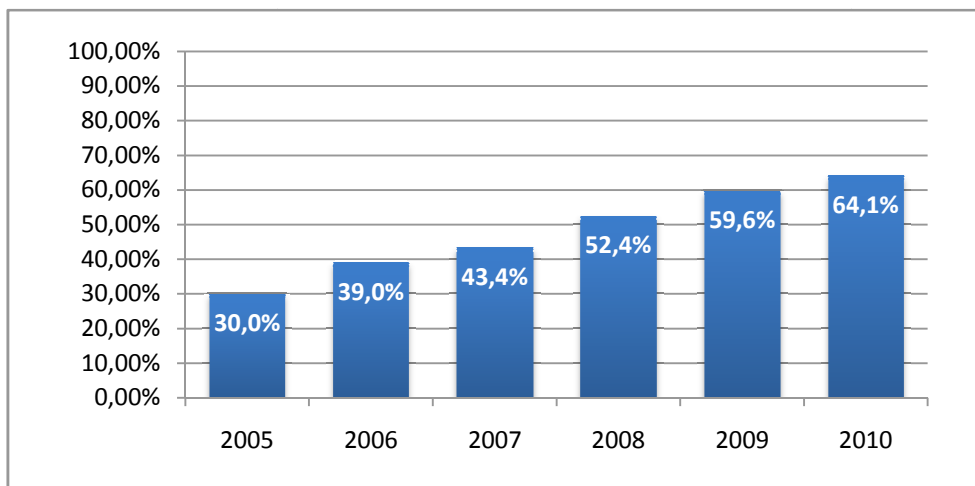
Základný kapitál spoločnosti je vo výške 300 000 Kč a pri vzniku spoločnosti bol plne splatený. Počiatočné náklady preyšujú výšku základného kapitálu, preto požiadame o úver vo výške 200 000 Kč. Celkový kapitál použijeme na nákup potrebných strojov, náradia, produktov, softwaru, vybavenia sídla firmy a na vykrytie výdajov v prvých mesiacoch podnikania.

4.3 Cieľový trh.

4.3.1 Charakteristika cieľovej skupiny

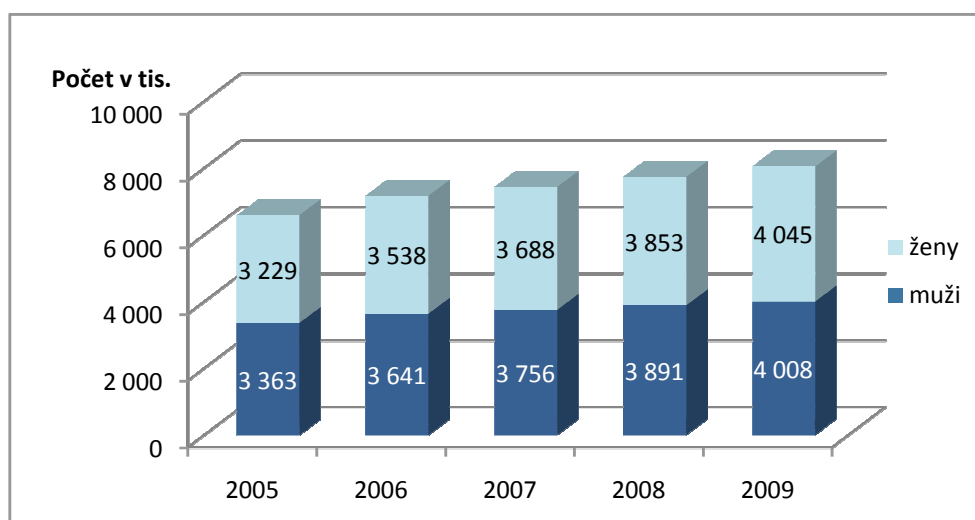
Sídlo spoločnosti je v meste Ostrava časť Poruba, ktorá je dostatočne veľká a má pomerne rozsiahlu spádovú oblasť. Podľa najnovších údajov tu žije zhruba 300 000 obyvateľov a spolu s ostatnými aglomeráciami je to až 1,1 milióna. Ostrava je krajským a zároveň tretím najväčším mestom v Českej republike, preto očakávame, že zákazníci z takmer celej Ostravy a jej širšieho okolia by mohli využívať práve naše služby.

Množstvo počítačov a mobilných zariadení je možné vidieť v nasledujúcich grafoch. Rastúci trend, ktorý je vidno najmä v prvom grafe, naznačuje nárast cieľového trhu aj do budúcnosti.



Graf 4.1 Vybavenie domácností osobným počítačom v ČR [13]

Počet mužov a žien využívajúcich mobilné zariadenia je takmer rovnaký, preto sa naša firma snaží zaujať obe pohlavia.



Graf 4.2 Množstvo aktívnych mobilných telefónov v ČR [14]

4.4 Analýza podnikateľského prostredia

4.4.1 Vonkajšia analýza podniku

PEST analýza

Táto analýza nám pomáha identifikovať a skúmať externé faktory, rozdelené do štyroch oblastí. Nižšie jednotlivé oblasti bližšie charakterizujeme a uvedieme najvýznamnejšie faktory.

Politická oblasť

V tejto oblasti nás môže vo veľkej miere ovplyvniť postoj vlády k **podpore MaSP, množstvo finančných prostriedkov** vyčlenených v štátnom rozpočte a **administratívna záťaž** spájajúca sa s konkrétnou podporou. Podpora **inovácií a vzdelávania** môže zvýšiť dopyt po našich službách najmä v oblasti DPS.

Ekonomická oblasť

Zmena **daňového zaťaženia** môže výrazným spôsobom zvýšiť prípadne znížiť výdaje našej spoločnosti. Výška **nezamestnanosti, priemerných príjmov** ovplyvňuje kúpyschopnosť obyvateľstva a tým aj výšku našich tržieb. Ceny našich služieb závisia na vývoji **menových kurzov** v zahraničí pretože väčšina nášho tovaru a materiálu je z dovozu.

Sociálna oblasť

Veková štruktúra obyvateľstva úzko súvisí s množstvom mobilných zariadení v domácnostiach a s potrebou ich údržby. Neustály **nedostatok pracovníkov v oblasti IT** ponúka priestor pre vyšší dopyt po našich službách. Na druhej strane to pre nás predstavuje **nevýhodu pri hľadaní a udržaní** odborne vyškolených zamestnancov.

Technologická oblasť

V tejto oblasti nás najviac ovplyvňuje neustály **vývoj nových technológií**, ktorému sa musí naša firma flexibilne prispôbovať, najmä doškoľovaním pracovníkov a nákupom nových prístrojov. Rovnako **kvalita mobilných zariadení** a ich **životnosť** môže výrazným spôsobom pôsobiť na dopyt po našich službách. Vývoj jednoduchých a univerzálnych **vývojových modulov** môže výrazne znížiť dopyt po výrobe dosiek plošných spojov. Zvyšovanie **individuálnych potrieb** v modernej spoločnosti môže predstavovať rozmach malých podnikov špecializujúcich sa na menšie objemy výroby.

Porterov model konkurenčných síl

Pomocou tohto modelu sa skúmajú potenciálni či reálni konkurenti nášho podniku. Konkurentov sme podľa modelu rozdelili do piatich skupín, ktoré stručne popíšeme a skúsime odhadnúť ich silu na trhu.

Vnútoraná konkurencia

Je predstavovaná všetkými podnikmi zaoberajúcimi sa servisom a výrobou DPS. Väčšina našich konkurentov prevádzkuje servis len ako službu vyplývajúcu z predaja

zariadenia, ale aj napriek tomu je sila týchto konkurentov pomerne veľká. V oblasti DPS je sila konkurentov oveľa menšia, pretože sa sústredia na odlišný cieľový segment.

Nová konkurencia

Pravdepodobnosť vzniku novej konkurencie nie je taká vysoká. V Porube je viacero predajní, ktoré sa sústredia na servis zariadení. V prípade, že by sa naše podnikanie úspešne rozbehlo, nebol by na trhu dostatok priestoru pre ďalšieho konkurenta.

Substitúty

V našej oblasti podnikania považujeme za substitúty najmä pevné linky a posielanie listových zásielok prostredníctvom pošty. Miera ohrozenia s týchto zdrojov je však zanedbateľná.

Zákazníci

Naša spoločnosť poskytuje špecializované služby vysokej kvality, vďaka čomu sú na nás zákazníci závislí a ich vyjednávací sila nie je veľká. Našou výhodou je aj fakt, že ľudí používajúcich mobilné zariadenia je veľa a vyskytujú sa naprieč celým obyvateľstvom. V prípade DPS je naša sila trochu menšia, pretože dosky plošných spojov nie sú obvykle vyhľadávaným produktom.

Dodávatelia

Našimi dodávateľmi môžu byť viaceré spoločnosti, pretože je ich na trhu pomerne mnoho. Toto môže byť našou výhodou, keďže si môžeme dodávateľa vybrať. Vzhľadom na veľkosť týchto subjektov, je však ich vyjednávací sila väčšia ako naša. Kvalita nášho servisu závisí od kvality dodaných súčiastok, čím sa naša sila ešte viac znižuje. Naša spoločnosť len začína a nemôžeme očakávať, že budeme môcť diktovať podmienky pri každom obchode.

4.4.2 Súhrnná analýza

SWOT analýza je najčastejšie používaným analytickým nástrojom, preto sme ju aj my zaradili do plánu. Identifikuje silné a slabé stránky vo vnútri podniku, a príležitosti a ohrozenia mimo podniku.

Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy sme do plánu nezahrnuli kvôli zníženej objektívnosti konečných výsledkov. Našou snahou bolo uvedomiť si a zvážiť významnosť jednotlivých faktorov tejto analýzy.

Silné stránky <ul style="list-style-type: none"> • kvalifikovaní pracovníci • rýchly servis • úzke zameranie na servis • flexibilita servisu • úzka spolupráca so školami 	Slabé stránky <ul style="list-style-type: none"> • malé povedomie o našej firme • nie je k dispozícii e-shop • nízka vyjednávací sila • malá kapacita
Príležitosti <ul style="list-style-type: none"> • nárast spokojných zákazníkov • zvýšenie ceny elektronických zariadení • dlhodobé zmluvy na údržbu a servis • zníženie nákupných cien od dodávateľov 	Ohrozenia <ul style="list-style-type: none"> • vstup novej konkurencie • nárast daňových sadzieb • hrozba krádeže v predajni • zníženie cien u konkurencie

Tab. 4.2 Faktory SWOT analýzy

4.5 Konkurencia

4.5.1 Servis mobilných telefónov

V Ostrave sa nachádza množstvo servisov, ktoré sa zameriavajú na rôzne typy mobilných zariadení. Uvedieme teda najvýznamnejších konkurentov v tejto oblasti a ich charakteristické vlastnosti.

Levnejmobil [<http://www.levnejmobil.cz/>]

Tento servis predstavuje pre našu firmu najväčšieho konkurenta. Ponúka servis väčšiny typov mobilných telefónov. Internetová stránka je výborne spracovaná a prehľadná, jej súčasťou je aj cenník, s primeranými cenami. Sídlo firmy je na Hlavní třide v Porube a je najbližšie k našej predajni. Firma na internete ponúka najmä predaj mobilných telefónov, ale aj rôzne iné autodoplnky a príslušenstvo k mobilom.

STUmobil [<http://www.stumobil.cz/index.php>]

Internetová stránka tohto servisu ponúka veľa produktov. Spoločnosť ale neuvádza ani orientačné ceny na servis zariadení, v čom vidíme ich malú nevýhodu. Firma sídli v centre Ostravy a ponúka aj školenie na servis mobilných telefónov. Zameriava sa na všetky generácie mobilných telefónov. Táto firma pre nás predstavuje konkurenciu, pretože sa intenzívne zaujíma o servis, avšak jej vzdialenosť od našej predajne je dostatočne veľká.

Sectron servis [<http://www.sectronservis.cz/>]

Prevádzka tohto servisu sa nachádza v časti Mariánské Hory na ulici Výstavní a nepredstavuje pre nás veľmi veľkú konkurenciu. Internetová stránka je na vysokej úrovni, je dostatočne informujúca a pôsobí profesionálnym dojmom. Nevýhodou tohto servisu je, že sa sústreďí len na mobilné telefóny značky Nokia, Sony Ericsson a Evolve. Servis zaručuje rýchlu opravu s originálnymi dielmi a o oprave informuje okamžite zákazníkov pomocou SMS.

V Ostrave je možné nájsť aj veľké množstvo malých servisných technikov, ktorí ale nemajú svoje internetové stránky a svoju prácu vykonávajú hlavne ako OSVČ. Dostupná je často len emailová schránka a sídlo.

V Ostrave Porube pre nás predstavuje **najväčšiu hrozbu** spoločnosť **Levnejmobil**, pretože sa nachádza neďaleko našej predajne. Nakoľko konkurencia neuvádza dobu opravy telefónov, chceli by sme zákazníkov prilákať **rýchlo opravou** na počkanie, alebo opravou do 24 hodín v prípade náročnejších opráv. Našou ďalšou konkurenčnou výhodou je zameranie sa len na servis, čím chceme zákazníkov ubezpečiť o našich skúsenostiach a **profesionalite**. Predpokladáme, že konkurencia má silnú pozíciu a je v Porube známa, preto by sme chceli upútať pozornosť počiatočnou masívnou **reklamou a kvalitným servisom**.

4.5.2 Servis počítačov a notebookov

V Ostrave sa nachádza veľa firiem zameraných na servis výpočtovej techniky. Spomenieme len tie najvýznamnejšie, ktoré pre nás predstavujú najväčšiu konkurenciu.

V-comp [<http://www.pocitace-ostrava.cz/>]

Hlavnou snahou spoločnosti je predaj počítačov, ich príslušenstva a následne servis týchto zariadení. Spoločnosť sídli v Porube a je našou najväčšou konkurenciou, aj keď sa nevenuje len servisu. Internetová stránka je pekne spracovaná, jednoduchá a prehľadná. Ceny servisu sú uvedené, ale chýbajú informácie o spôsobe servisovania, dodacích lehotách a typoch zariadení, ktoré je možné opraviť.

DuranServis [<http://www.duranservis.cz/>]

Je servisom, ktorý zabezpečuje opravu rôznych elektronických zariadení a počítačov. Sídlo je na Hlavní třídě v Porube a je našim veľkým konkurentom. Internetová stránka je veľmi jednoduchá, zastaraná a ponúka len málo informácií. Cenník nie je sprístupnený

a servis zabezpečuje pravdepodobne len sám pán Ďurán. Okrem servisu sa spoločnosť zaujíma o zostavovanie ozvučovacích zostáv a ich predaj.

PC Servis Ostrava [<http://www.pcostrava.cz/kontakt.php/>]

Tento servis ponúka služby bez svojej fyzickej prevádzky. Servis prevádzkuje v domácnostiach alebo vo firmách, ktoré si ich objednávajú. Zameriava sa na opravy počítačov, serverov, návrh webových stránok a riešenie iných IT problémov. Firma nepredáva žiadne ďalšie produkty a inštaluje len software, ktorý vlastní jeho zákazník, alebo voľne šíriteľné aplikácie. Pôsobnosť firmy je po celej Ostrave a preto je pre nás veľkým rivalom. Internetová stránka je prehľadná, príjemne upravená a obsahuje aj cenník. Firma ponúka len časť nami poskytovaných služieb, čo je našou konkurenčnou výhodou.

PC servis [<http://www.pcservis-ostrava.cz/home2/>]

Sídlo tohto servisu je v centre mesta Ostravy v obchodnom centre LASO, čomu korešpondujú aj ceny uvedené na internete. Internetová stránka je spracovaná veľmi prehľadne a zameriava sa aj na znižovanie nákladov firiem na IT, na dodávku a správu sietí. Nachádza sa tu aj priamy odkaz na e-shop firmy GIGA computer, ktorý ponúka okrem počítačov aj mobilné telefóny, kamery, sieťové a iné príslušenstvo. V Porube pre nás táto spoločnosť nepredstavuje veľký problém, ale nesmieme jej služby podceňiť.

Okrem týchto spoločností operuje na trhu aj množstvo jednotlivcov, ktorí opravujú počítače. Sprístupnené sú však často len ich mailové schránky, telefónne číslo a adresa technika.

Všeobecne je možné rozdeliť našich konkurentov na dve skupiny. Jednu skupinu tvoria predajne počítačov, ktoré ponúkajú aj servis, ale väčšinou za vyššie ceny. Druhú skupinu tvoria servisy, ktoré nič nepredávajú, a tak nemôžu zaistiť náhradné diely. Ich služby sa orientujú len na využitie materiálu, ktorý má k dispozícii zákazník.

Je ťažké získať konkurenčné postavenie, ak je konkurencia takto rozdielna, preto sa naša spoločnosť snaží vytvoriť určitú kombináciu služieb, ktorá by mohla byť prínosom pre našich klientov.

Zameriame sa najmä na **kvalitný servis** poskytovaný nielen v našej prevádzke, ale aj v domácnostiach. V zásobe máme dostatočné množstvo **náhradných dielov** a zabezpečujeme aj **predaj** bežne používaného softwareu.

4.5.3 Výroba dosiek plošných spojov

Táto služba nie je veľmi rozšírená, ani známa. Ide o profesionálnu prácu, ktorá je často zabezpečovaná veľkými firmami s viacerými výrobnými linkami. Uvedieme preto aj firmy, ktoré sme našli v okolí Ostravy.

Torola Electronic [<http://www.torola.cz/>]

Spoločnosť Torola má dlhú tradíciu vo výrobe, návrhu a oživovaní dosiek plošných spojov. Ide o firmu, ktorá má svoju hlavnú výrobnú umiestnenú v meste Frýdek-Mýstek. Firma sa zameriava hlavne na veľké zákazky a nepredstavuje pre nás až tak výraznú konkurenciu. Jej práca je profesionálna, čomu odpovedajú aj ceny jednotlivých poskytovaných služieb.

Marpos [<http://www.marpos.cz/>]

Sídlo tejto spoločnosti je priamo v Ostrave, časti Hrabůvka a je od našej predajne dostatočne vzdialené. Firma ponúka výrobu a osadzovanie plošných spojov, výrobu elektroniky na objednávku a osadzovanie a prepájanie rozvádzačov. Cenník uvedený na internetových stránkach je len orientačný a vždy sa upravuje podľa jednotlivých objednávok. Opäť ide o firmu, ktorá sa zameriava na výrobu veľkého množstva plošných spojov s vysokou kvalitou.

Hurab [<http://www.hurab.com/>]

Je poslednou spoločnosťou v blízkosti Ostravy, ktorá ponúka podobné služby. Jej sídlo sa nachádza v neďalekom Havířove, ale taktiež je zameraná na veľký počet dosiek plošných spojov. V niektorých prípadoch nie je možná ani kusová výroba. Cenník je podrobne spracovaný a internetová stránka je prehľadná a jednoduchá.

Spoločnosť MP Technic, s.r.o sa zameriava predovšetkým na **kusovú výrobu** plošných spojov, preto pre nás tieto spoločnosti nepredstavujú tak veľkú hrozbu. Výroba jedného kusu výrobku v týchto spoločnostiach je omnoho drahšia, než výroba v našej spoločnosti, čo je našou veľkou konkurenčnou výhodou. Chceme sa zamerať najmä na **individuálnych zákazníkov**, ktorí hľadajú prijateľné ceny a kvalitu.

4.6 Plán marketingu a predaja

Cieľom našich marketingových a predajných aktivít je zabezpečiť si dostatočné množstvo zákazníkov, aby spoločnosť prosperovala. Prilákanie zákazníkov a ich udržanie nie je jednoduché, preto chceme na informovanie verejnosti o našej spoločnosti využiť čo najviac nástrojov.

4.6.1 Marketingové prostriedky

Najdôležitejším komunikačným prostriedkom našej spoločnosti je **webová stránka**. Jej vytvorenie zabezpečí špecializovaná firma podľa našich požiadaviek. Obsahom stránky je najmä ponuka servisu jednotlivých zariadení a služby spojené s výrobou dosiek plošných spojov. Zverejnený je aj cenník a sortiment, ktorý predávame v našej predajni. Uvedený je samozrejme aj kontakt a galéria našich hotových produktov.

Reklamu spoločnosti zabezpečíme v mesačníku Amatérske rádio a pomocou letákov umiestnených v blízkosti technickej univerzity a obytných zón Poruby.

Našou ďalšou snahou v oblasti vývoja, návrhu a výroby plošných spojov, je nadviazanie úzkej **spolupráce s VŠB-TUO** a jej Fakultou elektrotechniky a informatiky. Ďalej by sme chceli poskytnúť možnosť praxe stredoškolským študentom z **elektrotechnických škôl a učilísk**. Tým by sme si zabezpečili viac kvalifikovaných zamestnancov, ale aj účinnú propagáciu našej spoločnosti. Pozitívne ohlasy sa medzi študentmi veľmi rýchlo a efektívne šíria, čím môže naša spoločnosť získať veľké množstvo nových zákazníkov.

Finančné náklady na marketingové nástroje sa budú meniť v jednotlivých mesiacoch podľa intenzívnosti ich využívania. Prvé tri mesiace chceme využiť reklamu v mesačníku a letáky v školách tlačené vo vlastnej réžii. Ak by bolo nutné spoločnosť zviditeľniť ešte viac náklady by sme zvýšili.

4.6.2 Marketing v službách

Vzhľadom k tomu, že naša spoločnosť poskytuje služby je nutné si uvedomiť isté špecifiká, ktoré z poskytovania takýchto produktov vyplývajú. Medzi najvýznamnejšie patria nehmotnosť, neoddeliteľnosť, premenlivosť a pominuteľnosť služieb.

Nehmotnosť

Zákazník si samozrejme vie predstaviť, akým spôsobom oprava prebieha, ale môže mať isté pochybnosti. Najmä v prípade dosiek plošných spojov je neistota zákazníka najväčšia. Nevie presne, ako bude výsledný produkt vyzeráť a čo má očakávať. Aby sme

znížili neistotu, poskytujeme na webovej stránke fotogalériu hotových výrobkov, videá z opráv, ukážky zariadení pred a po oprave. Týmto opatreniami chceme vzbudiť v zákazníkoch istotu, že sa na náš servis môžu spoľahnúť.

Neoddeliteľnosť

V dôsledku tejto vlastnosti môžu vzniknúť rôzne komplikácie pri poskytovaní našich služieb. Zákazník je spoluproducentom služieb a záleží aj na ňom, ako kvalitne je služba poskytnutá. Ak nám neposkytne všetky komponenty, súčasti alebo návrhy dosiek plošných spojov, nemôže očakávať stopercentnú kvalitu. Našou snahou je teda zabezpečiť čo najlepšie porozumenie medzi zamestnancami a zákazníkmi. Na webovej stránke je uvedený návod, ako postupovať v prípade servisu či výroby dosiek. Zákazník si tak môže preštudovať všetko, čo bude potrebovať a opäť je vopred informovaný o tom, čo má očakávať.

Premenlivosť

Je špecifikom, ktoré zapríčiňuje rôznu kvalitu poskytovaných služieb. Nie je možné poskytnúť servis vždy úplne rovnako. Komunikácia so zákazníkom, ako aj jeho požiadavky a spolupráca je pri každej situácii iná. Rôzna úroveň starostlivosti zákazníkov o ich zariadenia spôsobuje rozdielnu dobu ich životnosti a tým aj šancu na opravenie. Zníženie premenlivosti v poskytovaní služieb sa snažíme zabezpečiť rovnakým prístupom ku všetkým zákazníkom aj zariadeniam. Zamestnanci poznajú postupy práce a dbáme na to, aby ich dodržovali. Vďaka tomu môžeme zvyšovať aj efektivitu práce.

Pominuteľnosť

Táto vlastnosť služieb našu spoločnosť tak veľmi neovplyvňuje, pretože nemáme určené kapacity, ktoré chceme naplniť. Môže sa však stať, že v určitom období máme viacero zákazníkov a oprava trvá dlhšie. Snažíme sa takéto situácie riešiť s prehľadom tak, aby bol zákazník spokojný. Veľkú oporu máme v študentoch, ktorí nám môžu vykryť dočasný nedostatok pracovníkov.

4.6.3 Cena

Vo všeobecnosti je cena jedným z najvýznamnejších nástrojov marketingového mixu. V službách je však jej postavenie trochu iné. Zákazníci sa často rozhodujú najmä podľa predchádzajúcich skúseností, alebo referencií od známych. Aj napriek tomu je tvorba cien nesmierne dôležitá zvlášť pri prvých nákupoch.

Pred stanovením našich cien sme preskúmali cenníky konkurenčných spoločností a rozhodli sme sa nastaviť cenu v rozmedzí našej konkurencie. Dumpingové ceny si nemôžeme dovoliť a nechceme vzbudiť dojem, že sme lacný a neprofesionálny servis. Nižšie sú uvedené jednotlivé cenníky.

Ponúkaná služba	Max. cena
Výmena reproduktoru alebo mikrofónu	380 Kč
Výmena LCD displeja	400 Kč
Inštalácia softwaru	400 Kč
Odblokovanie zariadenia	250 Kč
Záloha zariadenia	250 Kč
Odblokovanie na sieť	300 – 1700 Kč
Výmena konektoru	500 Kč
Oprava nefunkčného zariadenia	podľa náročnosti
Vyčistenie zariadenia	500 – 1000 Kč

Tab. 4. 3 Cenník servisu mobilných zariadení

Ponúkaná služba	Cena
Návrh dosky (EAGLE)	individuálna
Výroba dosky (leptanie)	2000 Kč/100 cm ²
Osadenie SMD súčiastok	5 Kč/kontakt
Osadenie DIL/DIP súčiastok	2 Kč/kontakt
Spájkovanie osadení a úchyto	5 Kč/kontakt
Testovanie a oživenie dosky plošných spojov	individuálna

Tab. 4.4 Cenník výroby DPS

Ponúkaná služba	Max. cena
Inštalácia softwaru (podľa náročnosti)	200 Kč
Inštalácia nového HW komponentu	200 Kč
Prestavba PC (výmena viac ako 3 HW komponentov)	700 Kč
Servis v predajni MP Technic	350 Kč/h
Diagnostika chyby	200 Kč/15 min
Inštalácia 1 sady aktuálnych driverov	150 Kč
Inštalácia OS a všetkých aktuálnych driverov	900 Kč
Záloha dát	200 Kč
Obnova stratených dát	400 Kč
Vyčistenie PC	700 – 1500 Kč
Servis u zákazníka	500 Kč/h
Doprava k zákazníkovi 1 km	6 Kč/km
Odvírovanie a údržba počítača u zákazníka	450 Kč/h
Príplatok za prácu mimo pracovných hodín	700 Kč/h
Neoprávnená reklamácia spoplatnená podľa cenníka	

Tab. 4. 5 Cenník servisu výpočtovej techniky

Cenník výroby káblov	Cena v Kč za 1m
Konektor SCART M/F	17
Konektor S-VIDEO 4M/F	17
Konektor S-VIDEO 6M/F	18
Konektor S-VIDEO 8M/F	55
Stereo jack 6,3 mm M/F	11
Stereo jack 3,5 mm M/F	11
Konektor IEC (anténny) M/F	7
Cinch M/F	13
Krútená dvojlinka 2x0,14	7

Tab. 4. 6 Cenník výroby káblov

4.6.4 Tým predajcov

Predaj a zároveň komunikáciu s prichádzajúcimi zákazníkmi zabezpečuje jeden predajca. Túto funkciu vykonávajú zamestnanci firmy, ktorí pracujú na plný úväzok a striedajú sa podľa ich pracovného vyťaženia. Často sa stáva, že zákazníci nerozumejú všetkým zariadeniam a hanbia sa požiadať o pomoc. U našich predajcov preto dbáme na to, aby vedeli reagovať na takéto prípady a boli zákazníkom vždy oporou. Najmä ženy to ocenia a my si tak zabezpečíme ďalšiu účinnú reklamu.

4.7 Prevádzkovanie firmy

Sídlo spoločnosti sa nachádza v Porube a túto lokalitu sme si vybrali z viacerých dôvodov. Najdôležitejším faktorom bola **menšia konkurencia** než v centre mesta, alebo iných zónach v blízkosti centra. Prínosom sú taktiež **nižšie náklady** na nájom, blízkosť technickej **univerzity** a elektrotechnickej **strednej školy**.

4.7.1 Otváracia doba

Otváracie hodiny sme nastavili dvojakým spôsobom, keďže poskytujeme servis v predajni, ale aj u zákazníkov.

Otváracia doba predajne:

Po – Pia: 09:00 – 17:00

So: 09:00 – 11:30

Poskytovanie servisu u zákazníka:

Po – Pia: 08:00 – 18:00

So: 09:00 – 18:00

Možnosť poskytnutia servisu aj mimo pracovnú dobu za príplatok podľa cenníka.

4.7.2 *Príjem objednávky, doba opravy*

Spoločnosť MP Technic, s.r.o zabezpečuje servis priamo u zákazníkov, alebo vo svojej predajni. Prijímanie objednávok sa uskutočňuje len v prípade, že sa servis vykonáva v domácnosti zákazníka. V tomto prípade sa dohodne dátum a hodina opravy vyhovujúca obom stranám a zaznamená sa do knihy objednávok.

Doba opravy:

- menšie opravy – na počkanie,
- bežné opravy – do 24 hodín,
- zložitejšie opravy - maximálne do jedného týždňa.

Opravy, ktoré sa uskutočňujú v sídle našej spoločnosti, zaznamenávame podľa dátumu prijatia a okamžite po oprave zariadenia kontaktujeme zákazníka. V prípade dosiek plošných spojov preferujeme intenzívnejší kontakt so zákazníkom. Doba návrhu, výroby a osadenia vždy záleží na konkrétnej situácii a požiadavkách zákazníka.

4.7.3 *Dodávateľia*

Keďže chceme, aby bol nami poskytovaný servis čo najrýchlejší, musíme mať na sklade dostatočné množstvo zásob na opravu. Stav zásob pravidelne kontrolujeme pomocou softwaru, kde má každá súčiastka pridelené svoje číslo. Keď sa úroveň zásob dostane na svoju minimálnu hranicu objednáme ďalšie súčiastky.

Dodávateľmi našej spoločnosti sú veľkoobchody GM electronic, Agem, Alza a ETC. Týchto dodávateľov sme vybrali najmä preto, že nám dokážu zabezpečiť súčiastky do 24 hodín a ich ceny sú prijateľné. GM electronic aj Alza majú navyše pobočky priamo v Ostrave. Veľkoobchody poskytujú aj množstevné zľavy, ktoré nám znižujú náklady pri niektorých typoch položiek.

Ďalším dodávateľom je portál www.nejlevnejsinabytek.cz, kde sme objednávali všetok nábytok na zariadenie predajne. Ceny sú priaznivé a doprava je pri nákupe nad 10 000 Kč zadarmo po celej ČR.

4.8 *Management*

Ako sme spomínali vyššie, spoločnosť MP Technic je tvorená dvoma zamestnancami, ktorí sú zároveň aj zakladateľmi spoločnosti. V nasledujúcej časti sú priblížené ich pozície v orgánoch spoločnosti, životopisy a mzdy.

4.8.1 Orgány spoločnosti a ich členovia

Valné zhromaždenie

Členmi najvyššieho orgánu spoločnosti sú všetci spoločníci. Sú nimi Ing. Marek Krkva a Ing. Paulína Dubovanová.

Štatutárny orgán

Štatutárnym orgánom je jednatel'ka Ing. Paulína Dubovanová.

Dozorná rada

Kontrolný orgán v našej spoločnosti nie je vytvorený.

Ing. Paulína Dubovanová

Narodila sa 29.5.1985 v Považskej Bystrici na Slovensku. Vyštudovala 5-ročnú Hotelovú akadémiu v Žiline, kde sa naučila základné princípy účtovníctva a managementu. Následne pokračovala v štúdiu na VŠB-TUO v Ostrave, kde zakončila štúdium s titulom Ing. v odbore Management. Počas štúdia si dorobila certifikát na vedenie účtovníctva a pracovala ako testerka ekonomického softwaru v spoločnosti Tieto Enator v Ostrave. Po ukončení štúdia odišla pracovať do zahraničia. Dva roky pôsobila vo Fínsku v spoločnosti Nokia, ako manažér HR. Získala tu mnoho znalostí a schopností z oblasti HR, ktoré jej určite pomôžu pri vedení svojej vlastnej firmy. Po návrate zo zahraničia sa rozhodla založiť vlastnú spoločnosť zameranú na servis počítačov, mobilov a na výrobu DPS.

Ing. Marek Krkva

Narodil sa 16.1.1980 v Žiline na Slovensku. Študoval na Gymnáziu Veľká okružná v Žiline v triede so zameraním na matematiku. Po strednej škole začal študovať na Žilinskej univerzite odbor Počítačové inžinierstvo, ktorý po 5-tich rokoch úspešne ukončil. Po štúdiu bol zamestnaný v žilinskej pobočke spoločnosti Siemens, ako návrhár systémov automatického riadenia. Po roku dostal príležitosť pracovať v zahraničí, kde pracoval 3 roky na pozícii návrhára mobilných navigačných zariadení vo firme Nokia. V tejto spoločnosti sa zoznámil s Paulínou a rozhodli sa spolu podnikat' v ČR.

4.8.2 Organizačná štruktúra

Spoločnosť MP Technic je vo svojich začiatkoch, preto je organizačná štruktúra veľmi jednoduchá. Niektorí pracovníci sú zodpovední aj za niekoľko pracovných pozícií. Ak sa bude firme v budúcnosti dariť, plánujeme prijať ďalších technikov. Zvážime aj externú

účtovníčku, aby sa jednatel'ka firmy mohla viac venovať predaju a starostlivosti o spoločnosť, ktorá sa bude s pribúdajúcimi pracovníkmi zväčšovať.



Obr. 4.3 Schéma organizačnej štruktúry

4.8.3 Mzdy zamestnancov

Naša spoločnosť zamestnáva dvoch zamestnancov, ktorými sú spoločníci firmy. Obaja pracovníci pracujú za rovnakú mzdu a majú so spoločnosťou len jednu zmluvu. V nasledujúcej tabuľke je uvedený výpočet čistej mzdy a celkových mzdových nákladov pre spoločnosť.

Mesačné vyúčtovanie	Zamestnanec	Zamestnávateľ
Hrubá mzda	19 000 Kč	
Zdravotné poistenie	855 Kč	1 710 Kč
Sociálne poistenie	1 235 Kč	4 750 Kč
Superhrubá mzda	25 500 Kč	
Zľava na dani	2 070 Kč	
Daňové zvýhodnenie	1 117 Kč	
Záloha na daň z príjmu	638 Kč	
Čistá mzda	16 272 Kč	
Mzdové náklady		25 460 Kč

Tab. 4. 7 Mzda zamestnanca

4.9 Budúci vývoj

Aj keď sa naša spoločnosť ešte len rozvíja a nemôžeme si teraz dovoliť riskovať, máme svoje dlhodobé ciele. Medzi tie, ktoré by sme chceli dosiahnuť v priebehu ďalších piatich rokov patria:

- dosiahnuť mesačný príjem zo servisu zariadení aspoň 80 000 Kč,
- dosiahnuť 90% úspešnosť pri opravách zariadení,
- rozšíriť sortiment predajne o elektronické súčiastky,
- dosiahnuť podiel na trhu aspoň 40 % (v rámci Poruby),
- zamestnávať aspoň 4 zamestnancov na plný úväzok,
- zabezpečovať stálu údržbu a servis zariadení pre menšie firmy. [10]

4.9.1 Zhodnotenie rizík

Naše podnikanie ohrozuje veľké množstvo rizík, preto sme sa rozhodli bližšie ich rozdeliť, analyzovať a načrtnúť spôsob minimalizácie ich dopadov.

Konkurenčné riziká

Zníženie cien u konkurencie

Výskyt tohto rizika je vzhľadom na súčasný stav ekonomickej situácie málo pravdepodobný. Ak by takáto situácia nastala, chceme si zákazníkov udržať kvalitnými službami, alebo znížením cien určitej skupiny služieb.

Príchod novej konkurencie

Vzniku novej konkurencie nemôžeme zabrániť. Našou snahou je, pomocou vhodnej cenotvorby a reklamy, klásť prekážky novovzniknutej konkurencii.

Tržné riziká

Dopady tržných rizík chceme kompenzovať vysokou flexibilitou a inováciami našej firmy. Tieto opatrenia nám môžu pomôcť dostatočne rýchlo reagovať na vývoj v informačnom priemysle.

Prevádzkové riziká

Zvýšenie fixných nákladov

Jediným riešením tohto problému môže byť väčšia hospodárnosť a znižovanie celkových nákladov spoločnosti v oblasti, kde je to ešte možné a prípustné.

Ukončenie spolupráce s prenajímateľom nehnuteľnosti

Spoločnosť MP Technic má uzavretú zmluvu, v ktorej je stanovená 3-mesačná výpovedná lehota. Vďaka tomu budeme mať dostatok času na hľadanie nových priestorov, vytvorenie si finančných rezerv a informovanie zákazníkov.

Nepredvídané náklady na zariadenia

Intenzitu potreby investícií do zariadení chceme znižovať kvalitnou údržbou a servisom. Pre prípad akútnej potreby si chceme vytvoriť finančné rezervy.

Finančné riziká

Zvýšenie cien materiálu

Našou prvou snahou bude zistenie nákupných podmienok u iných dodávateľov. Ak sa nám nepodarí nájsť výhodnejších partnerov, chceme hľadať úspory vo vnútri našej spoločnosti. Ďalšou možnosťou je presun časti zvýšených materiálových nákladov do výsledných cien našich služieb, pričom vždy zvážime výšku cien konkurencie.

Realizačné riziká

Nízke tržby

V prípade krátkodobého zníženia tržieb by sme zvýšili propagáciu našej spoločnosti. Ak by sa situácia dlhodobo nezlepšovala a podnik by sa dostal do vysokej straty, zvažovali by sme reorganizáciu, predaj prípadne zrušenie podniku.

Rýchla expanzia podniku

Konateľka spoločnosti má skúsenosti v oblasti práce s ľuďmi, preto neočakávame väčšie problémy pri zamestnávaní viacerých pracovníkov. Zabezpečíme prehľadný systém práce tak, aby sa minimalizovali nedorozumenia, konflikty a problémy v celej spoločnosti.

Ekonomické riziká

Vplyvy ekonomických rizík by sme chceli znižovať intenzívnym sledovaním udalostí na trhu. Analýza nám pomôže predvídať ďalší vývoj a reagovať s dostatočným predstihom.

4.10 Finančný plán

Pred samotným vznikom spoločnosti bolo nutné uhradiť poplatky súvisiace so založením spoločnosti s ručením obmedzeným. Súhrn nákladov je uvedený v tabuľke č. 4.8.

Ohlásenie živnosti	1000 Kč
Zápis do OR	6000 Kč
Výpis z registra trestov	50 Kč
Notárske poplatky	4000 Kč
Spolu	11050 Kč

Tab. 4. 8 Súhrn nákladov na založenie spoločnosti

Aby naša spoločnosť mohla začať pracovať a poskytovať služby bolo potrebné zaobstarať majetok. Na zariadenie predajne a dielne potrebujeme **95 959,4 Kč**, stroje a pomôcky nutné k servisu predstavujú čiastku **112 328,6 Kč**. Musíme počítať aj so zásobami, ktorých hodnota je **77 490,4 Kč**. Podrobnejšie členenie majetku je uvedené v prílohe č. 11 na konci práce.

Pred začatím podnikania by sme mali brať do úvahy aj výdaje na prvé tri mesiace. Zrejme sa nepodarí zabezpečiť zisk už v prvých mesiacoch podnikania, preto je nutné vytvoriť si určitú rezervu.

Výdaje na 1. mesiac	Kč
Nájom	8000,0
Energie	3000,0
Odpad	1494,0
Mzdy	50920,0
Pohonné hmoty	3000,0
Poistka na vozidlo	2100,0
Telefón	1500,0
Webová stránka	2000,0
Internet	550,0
Doména na webe	700,0
Reklama v mesačníku	800,0
Tlač letákov	400,0
Stroje a náradie	112328,2
Vybavenie kancelárie	95959,4
Tovar	77490,4
Zriaďovacie výdaje	11050,0
Splátka úveru	4397,0
Spolu	375689,0

Tab. 4. 10 Výdaje na 1. mesiac

Mesačné fixné výdaje	Kč
Nájom	8000,0
Energie	3000,0
Mzdy	50920,0
Pohonné hmoty	3000,0
Splátka úveru	4397,0
Telefón	1500,0
Internet	550,0
Reklama v mesačníku	800,0
Tlač letákov	400,0
Spolu	72567,0

Tab. 4. 9 Mesačné fixné výdaje

Sčítaním všetkých výdajov na majetok, zriaďovacích výdajov a prevádzkových výdajov na prvé tri mesiace získame čiastku **496 823 Kč**. Od tejto sumy odpočítame veľkosť splateného základného kapitálu tzn. **300 000 Kč**. Výsledkom je čiastka **196 823 Kč**, ktorá predstavuje veľkosť potrebného úveru pre našu spoločnosť.

Na základe predchádzajúcich výpočtov sme sa rozhodli požiadať banku o úver vo výške **200 000 Kč**. Pri výpočte ročnej anuity sme vychádzali z úrokovej sadzby vo výške 10% a dobou splatnosti pôžičky v priebehu 5 rokov.

$$A = 200\,000 \cdot \frac{0,1(1+0,1)^5}{(1+0,1)^5 - 1}$$

Ročná anuita = 52759,50 Kč

Celkový výdaj = $52759,50 \cdot 5 = 263797,50$ Kč

Celková výška úroku = **63797,50 Kč**

Mesačná splátka = 4397 Kč

Na vyčíslenie cash flow za jednotlivé mesiace sú potrebné odhady príjmov a výdajov, ktoré sú uvedené v nasledujúcej časti. Detailne sú príjmy a výdaje vyčíslené v prvom (Tab. 4.15) a druhom mesiaci (Tab. 4.16).

Príjmy sú určené podľa počtu výkonov spoplatnených podľa cenníka. V ďalších mesiacoch je výška príjmov postupne zvyšovaná, pričom sme sa snažili zohľadniť sezónne výkyvy v dopyte, a to najmä v lete a pred Vianocami.

Výdaje sú vo všetkých mesiacoch takmer rovnaké odlišujú sa len výškou nákupu ďalšieho materiálu alebo tovaru podľa aktuálnych potrieb.

Ponúkaná služba	Počet	Kč
Inštalácia softwaru	6	1200,0
Inštalácia nového HW komponentu	12	2400,0
Prestavba PC	2	1400,0
Servis v predajni	7	3400,0
Diagnostika chyby	8	1600,0
Inštalácia 1 sady aktuálnych driverov	5	750,0
Inštalácia OS a všetkých aktuálnych driverov	3	2700,0
Záloha dát	10	2000,0
Obnova stratených dát	4	1600,0
Vyčistenie PC	5	3000,0
Servis u zákazníka	1	1000,0
Doprava k zákazníkovi 1 km	8	48,0
Odvírovanie a údržba počítača u zákazníka	1	900,0
Spolu		21998,0

Tab. 4. 11 Príjmy zo servisu PC v 1. mesiaci

Ponúkaná služba	Počet výkonov	Kč
Výmena reproduktoru alebo mikrofónu	2	760,0
Výmena LCD displeja	3	1200,0
Inštalácia softwaru	10	4000,0
Odblokovanie zariadenia	5	1250,0
Záloha zariadenia	1	250,0
Odblokovanie na sieť	2	700,0
Oprava nefunkčného zariadenia	2	2300,0
Vyčistenie zariadenia	1	500,0
Spolu		10960,0

Tab. 4. 12 Príjmy zo servisu mobilných zariadení v 1. mesiaci

Návrh a výroba dosiek plošných spojov	Počet výkonov	Kč
Návrh dosky (EAGLE)	1	1200,0
Výroba dosky (leptanie)	8	14400,0
Osadenie SMD súčiastok	1	250,0
Osadenie DIL/DIP súčiastok	1	20,0
Pájkovanie osadení a úchyto	1	30,0
Spolu		15900,0

Tab. 4. 13 Príjmy z výroby DPS v 1. mesiaci

Výroba káblov	Počet výkonov	Kč
Konektor SCART M/F	4	68,0
Konektor S-VIDEO 4M/F	1	17,0
Konektor S-VIDEO 8M/F	2	110,0
Konektor IEC (antény) M/F	40	280,0
Cinch M/F	1	13,0
Krútená oseminka 8x0,14	20	620,0
Audio 2x0,75 mm	3	30,0
Audio 2x1,5 mm	2	22,0
Koaxiálny kábel 50R	5	100,0
Koaxiálny kábel 75R	2	40,0
Spolu		1300,0

Tab. 4. 14 Príjmy z výroby káblov v 1. mesiaci

Výdaje v 1. mesiaci	Kč	Príjmy v 1. mesiaci	Kč
Nájom	8000,0	Splatenie základného kapitálu	300000,0
Energie	3000,0	Úver	200000,0
Odpad	1494,0	Príjmy z PC	21998,0
Mzdy	50920,0	Príjmy z mobilných zariadení	10960,0
Pohonné hmoty	3000,0	Príjmy z DPS	15900,0
Poistenie vozidla	2100,0	Príjmy z káblov	1300,0
Telefón	1500,0	Príjmy z predaja tovaru	1500,0
Webová stránka	2000,0		
Internet	550,0		
Doména na webe	700,0		
Reklama v	800,0		
Tlač letákov	400,0		
Splátka úveru	4397,0		
Stroje a náradie	112328,2		
Vybavenie kancelárie	95959,4		
Tovar	77490,4		
Zriaďovacie výdaje	11050,0		
Spolu	375689,0	Spolu	551658,0
Cash flow	175969,0		

Tab. 4.15 Cash flow v prvom mesiaci

Výdaje v 2. mesiaci	Kč	Príjmy v 2. mesiaci	Kč
Nájom	8000,0	Príjmy z PC	25000,0
Energie	3000,0	Príjmy z mobilných zariadení	13000,0
Mzdy	50920,0	Príjmy z DPS	20000,0
Pohonné hmoty	3000,0	Príjmy z káblov	1500,0
Splátka úveru	4397,0	Príjmy z predaja tovaru	2000,0
Telefón	1500,0		
Internet	550,0		
Reklama v mesačníku	800,0		
Tlač letákov	400,0		
Spolu	72567,0	Spolu	61500,0
Cash flow	-11067,0		

Tab. 4.16 Cash flow v prvom mesiaci

Kladné cash flow v prvom mesiaci (Tab. 4.15) je spôsobné prijatím úveru. V druhom mesiaci (Tab. 4.16) je už možné vidieť záporný vývoj v dôsledku prevahy výdajov nad príjmami. Je to spôsobené najmä nízkymi tržbami a zatiaľ malou známosťou našej spoločnosti. Pokles v ďalších mesiacoch je zapríčinený výkyvmi v dopyte po našich službách. Pre úplnosť sú uvedené príjmy a výdaje v priebehu celého roka v nasledujúcej tabuľke 4.17.

	Celkové príjmy	Celkové výdaje	Cash flow
Január	551658,0	374689,0	176969,0
Február	61500,0	72567,0	-11067,0
Marec	75820,0	72567,0	3253,0
Apríl	81050,0	74567,0	6483,0
Máj	83800,0	74067,0	9733,0
Jún	81050,0	74567,0	6483,0
Júl	72800,0	74567,0	-1767,0
August	76200,0	75067,0	1133,0
September	80300,0	74667,0	5633,0
Október	79600,0	74967,0	4633,0
November	76900,0	74767,0	2133,0
December	74600,0	75567,0	-967,0
1. rok spolu	1395278,0	1169626,0	225652,0

Tab. 4. 17 Cash flow za 1. rok

Ďalšou dôležitou súčasťou finančného plánu je vyčíslenie nákladov a výnosov. Výnosy sú v našej spoločnosti tvorené najmä tržbami, ktoré sa v priebehu fungovania spoločnosti menia, ako je možné vidieť v tabuľke 4.19. Najväčší podiel na nákladoch majú

fixné náklady. Ďalšou zložkou nákladov sú náklady na nákup materiálu a tovaru, ktoré sa menia podľa danej situácie. Podrobne sú vyjadrené výnosy a náklady v prvom mesiaci v nasledujúcej tabuľke 4.18.

Náklady v 1. mesiaci	Kč	Výnosy v 1. mesiaci	Kč
Nájom	8000,0	Výnosy z PC	21998,0
Energie	3000,0	Výnosy z mobilných zariadení	10960,0
Mzdy	50920,0	Výnosy z DPS	15900,0
Pohonné hmoty	3000,0	Výnosy z káblov	1300,0
Úroky z úveru	1063,3	Výnosy z predaja tovaru	1500,0
Telefón	1500,0		
Internet	550,0		
Reklama v mesačníku	800,0		
Tlač letákov	400,0		
Poistka na vozidlo	175,0		
Doména na webe	58,3		
Odpad	124,5		
Spolu	69591,1	Spolu	51658,0
HV v 1. mesiaci	-17933,1		

Tab. 4.18 Náklady a výnosy v 1. mesiaci

Mesiac	Náklady	Výnosy	HV	Mesiac	Náklady	Výnosy	HV
Január	69591,1	51658,0	-17933,1	Júl	71591,1	72800,0	1208,9
Február	69591,1	61500,0	-8091,1	August	72091,1	76200,0	4108,9
Marec	69591,1	75820,0	6228,9	September	71691,1	80300,0	8608,9
Apríl	71591,1	81050,0	9458,9	Október	71991,1	79600,0	7608,9
Máj	71091,1	83800,0	12708,9	November	71791,1	76900,0	5108,9
Jún	71591,1	81050,0	9458,9	December	72591,1	74600,0	2008,9
1. polrok			11831,3	2. polrok			28653,25
Spolu			40484,6				

Tab. 4.19 Prehľad mesačných hospodárskych výsledkov

Stratu v prvých mesiacoch hospodárenia spôsobili počiatočné náklady, ktorých časť sa v ďalších mesiacoch neprejavuje. Kolísajúce náklady vznikajú potrebou doplnenia zásob a investovaním do reklamy a inovácií. Najväčší vplyv na výnosy majú rastúce tržby dosiahnuté vďaka reklame a spokojnosti s našimi službami.

Poslednou časťou finančného plánu je odhad výsledkov hospodárenia v priebehu ďalších štyroch rokov (Tab. 4. 20).

	Výnosy	Náklady	HV	Daňová povinnosť
1. rok	895278,0	854793,4	40484,6	7692,0
2. rok	984805,8	888985,1	95820,7	18206,0
3. rok	1083286,4	924544,5	158741,8	30161,0
4. rok	1191615,0	961526,3	230088,7	43717,0
5. rok	1370357,3	1267046,3	103310,9	19629,0

Tab. 4. 20 Prehľad hospodárenia na nasledujúce roky

Výška tržieb je vyčíslená tak, že ich hodnota je v každom roku oproti roku predchádzajúcemu o 10 % zvýšená. V poslednom roku sú tržby zvýšené o 15 % pretože sme počítali s novou pracovnou silou.

Náklady sú taktiež zvyšované v prvom až štvrtom roku o 4%. V piatom roku sa náklady zvýšili až o 32% oproti štvrtému roku. Toto zvýšenie je spôsobené príchodom nového zamestnanca.

Celkovo sa situácia podniku už v druhom roku výrazne zlepšila vďaka zvyšujúcim sa tržbám a známosti našej spoločnosti. Na základe kalkulácií je možné dosiahnuť bod zvratu v priebehu prvého polroka činnosti. Pokiaľ bude spoločnosť neustále zlepšovať svoje služby a pracovať na udržaní si stálej klientely je možné dosiahnuť vyššie uvedené hospodárske výsledky.

Pri vyčíslňovaní všetkých údajov sme sa snažili pracovať s čo najobjektívnejšími hodnotami. Nepristupovali sme k vypracovaniu plánu prehnane optimisticky, pretože si uvedomujeme možnosť neustálych zmien v podnikateľskom prostredí, ktoré pre nás nemusia byť výhodné.

Podnikanie v tomto odvetví sa nám na základe vypracovania tohto plánu javí ako rentabilné a pri výbere a dodržiavaní vhodnej celkovej stratégie dlhodobu udržateľné.

5. Záver

V úvode mojej práce som sa zaoberala vymedzením problematiky malého a stredného podnikania. Táto oblasť je veľmi rozsiahla, preto som sa zamerala na témy, ktoré sú podľa môjho názoru najdôležitejšie. Zdefinovala som jednotlivé pojmy v podnikaní a uviedla niekoľko rozdelení malých a stredných podnikov. Súčasťou práce je aj stručný popis výhod a nevýhod vyplývajúcich z malého a stredného podnikania a následne priblíženie jednotlivých možností podpory týchto podnikov. V závere teoretickej časti som stručne popísala najdôležitejšie časti a kroky pri vytváraní vlastného podnikateľského plánu. Podľa môjho názoru som v súlade s cieľom mojej práce dostatočne vysvetlila problematiku MaSP.

V praktickej časti práce som sa podrobnejšie venovala založeniu spoločnosti s ručením obmedzeným. Uviedla som základnú charakteristiku tejto spoločnosti s jej výhodami a nevýhodami. Následne som podrobne popísala časový postup zakladania spoločnosti s nadväznosťou na jednotlivé úrady, ktoré je nutné navštíviť. Aby práca mohla slúžiť ako predloha na zahájenie podnikania, priložila som do príloh všetky potrebné vyplnené listiny.

Najkomplikovanejšou časťou mojej práce bolo vypracovanie podnikateľského plánu pre moju fiktívnu spoločnosť. Spoločnosť sa zameriava na servis výpočtovej techniky, mobilných zariadení a výrobu dosiek plošných spojov. Tento druh služieb je nevyhnutný v každej modernej spoločnosti a aj osobne sa oň zaujímam.

Celý podnikateľský plán som sa snažila vypracovať čo najobjektívnejšie, aby som bola schopná posúdiť, či je podnikanie realizovateľné. Súčasťou plánu sú najdôležitejšie časti podnikania ako popis firmy, analýza konkurencie, management, zamestnanci, finančná stránka a samozrejme budúci vývoj.

Na vypracovanie plánu som vynaložila maximálne úsilie a podľa môjho názoru reálne zobrazuje skutočnosti, ktoré môžu v podniku nastať. Myslím že cieľ, ktorý som si v úvode práce stanovila, som splnila a dúfam, že moja práca by mi mohla poslúžiť ako podklad pri mojom budúcim podnikaní.

Počas vypracovávania práce som sa naučila mnoho nových a zaujímavých vecí, ktoré môžem využiť v ďalšom štúdiu alebo praxi. Získala som mnoho skúseností a v plnej miere som pochopila dôležitosť a význam podnikateľského plánu.

Zoznam použitej literatúry

Odborné knihy

- [1] ABRAMS, Rhonda. *Obchodní plán: vytvořte ho správně a rychle*. Praha: Pragma, 2007. 189 s. ISBN 978-80-7349-052-2
- [2] BRIDGE, Simon a Ken O'NEILL, Frank MARTIN. *Understanding enterprise, entrepreneurship & small business*. 3. vyd. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009. 505 s. ISBN 978-0-230-55270-8
- [3] KORÁB, Vojtěch a Jiří PETERKA, Mária REŽŇÁKOVÁ. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press, a.s., 2008. 216 s. ISBN 978-80-251-1605-0
- [4] MIKUŠOVÁ, Marie. *Manažer malé a střední firmy*. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2002. 290 s. ISBN 80-248-0099-3
- [5] SRPOVÁ, J. a kol. *Podnikatelský plán*. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2007. 242 s. ISBN 978-80-245-1263-1
- [6] SYNEK, Miloslav a kolektiv. *Manažerská ekonomika*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. 464 s. ISBN 978-80-247-1992-4
- [7] SYNEK, Miloslav. *Jak psát bakalářské, diplomové, doktorské a jiné písemné práce*. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2006. 66 s. ISBN 80-245-1052-9
- [8] VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 320 s. ISBN 978-80-247-2409-6
- [9] VOJÍK, Vladimír. *Specifika podnikání malých a středních podniků v tuzemsku a zahraničí*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 276 s. ISBN 978-80-7357-534-2
- [10] ŽŮRKOVÁ, Hana. *Plánování a kontrola klíč k úspěchu*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. 136 s. ISBN 978-80-247-1844-6

Elektronické dokumenty

[11] Zákon č. 513 ze dne 5. listopadu 1991 Obchodní zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Dostupný tiež z: http://portal.gov.cz/wps/portal/_s.155/701?number1=513%2F1991&number2=&name=&text=. ISSN 1211-1244

[12] Zákon č. 47 ze dne 11. ledna 2002 o podpoře malého a středního podnikání a o změně zákona č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy České republiky, ve znění pozdějších předpisů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2002, částka 20. Dostupný tiež z: http://portal.gov.cz/wps/portal/_s.155/701?kam=zakon&c=47/2002. ISSN 1211-1244.

[13] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. ČSÚ: *Časové řady s daty za roky 2005-2010 zo dňa 16. února 2012* [online]. ČSÚ [20. 2. 2012]. Dostupné z : http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/domacnosti_a_jednotlivci

[14] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. ČSÚ: *Fakta a zajímavosti o informačních technologiích zo dňa 19. ledna 2012* [online]. ČSÚ [20. 2. 2012]. Dostupné z : http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/fakta_a_zajimavosti_o_informacnich_technologiich

Zoznam skratiek

CF	Cohesion Fund, Fond súdržnosti
CRM	Centrálne registračné miesto
ČR	Česká republika
DIČ	Daňové identifikačné číslo
DPS	Doska plošných spojov
ERDF	European Regional Development Fund, Európsky fond regionálneho rozvoja
ESF	European Social Fund, Európsky sociálny fond
EU	European Union, Európska únia
HR	Human Resources, Ľudské zdroje
IČO	Identifikačné číslo
IT	Informačné technológie
JEREMIE	Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises, Spoločné európske zdroje pre veľmi malé až stredné podniky
JRF	Jednotný registračný formulár
MaSP	Malé a stredné podnikanie
OR	Obchodný register
PC	Personal computer, osobný počítač
s.r.o	Spoločnosť s ručením obmedzeným

Prehlásenie o využití výsledkov bakalárskej práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 2. 5. 2012

.....

Paulína Dubovanová